EL MENTALISTA SEDUCTOR



EL ARTE DE LA LECTURA EN FRÍO

EL MENTALISTA SEDUCTOR

El Arte de la Lectura en Frío

Bandido

WWW.MUNDOBANDIDO.COM.AR

INDICE

INTRODUCCIÓN

Desde hace mucho tiempo he tratado de buscar algo relacionado con la lectura en frío y lamentablemente en español no he podido encontrar nada, todos los libros interesantes estaban en ingles y la mayoría habla sobre el mentalismo (el arte del engaño).

En español solo había frases usadas como una especie de rutina que se repetía a cada persona que se quería aplicar con el objetivo de seducir, esas frases son generalizaciones del ser humano, pero eso no es la lectura en frío, más bien es como una especie de horóscopo ambulante con dos piernas que va diciendo a todas sus victimas lo mismo, obteniendo apenas unos pequeños halagos por haber acertado pero la mayoría de las veces no se obtiene nada solo perdida de tiempo.

La lectura en frío es mucho más que eso, es obtener la mayor cantidad de información de una persona con solo verla en poco tiempo y con algunas preguntas obtener más de ellos, hay que estar muy atento y tener una buena observación.

Aquí te presento las herramientas para obtener información y conocer a la persona, material de dominancia cerebral, pnl, lectura de rostro, y las estrategias de los mentalistas y seductores exitosos. Todo ello para que puedas realizar una buena lectura en frío diferente en cada persona, para que te conviertas en un gran observador y aprovechar así las oportunidades que se te aproximen.

Si realizas una buena lectura puedes lograr, incluso, engañar a tu victima haciéndola creer que eres un vidente (como lo hacen los mentalistas), o saber como es esa persona realmente detrás de esa mascara que oculta su verdadero yo (como lo hacen grandes terapeutas y psicólogos), incluso los verdaderos seductores la usan para lograr una forma de empatía y hacer creer a esa persona que ellos son las personas que realmente las entiende, simplemente con haber logrado una buena lectura en frío.

Un consejo; recuerda ¡JAMAS REVELAR TU SECRETO! Mantén el misterio siempre incluso cuando te digan que lo que haces es una lectura en frío. El misterio es un arma de seducción poderosa y la información te da poder.

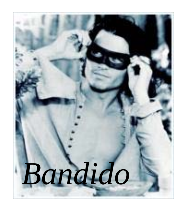
Si consideras que puedes aportar algún material que podamos incluir en una versión 2.0 comunícate conmigo y lo examinaremos juntos y tus créditos serán publicados con honores.

Los temas de lenguaje corporal y de microexpresiones no se tratarán en este libro ya que en internet y en librerías hay mucho material del mismo. Por último quiero agradecer a aquellas personas que colaboraron directa e indirectamente con aportes para la realización del manual, ellos son:

Naxos, El Maestro, Swinggcat, Brad P, M. Luna, Ned Herrman, Nekh, Orion641, a la escuelita de seducción de Rusty "ASES", también a los compañeros con los que alguna vez salimos a sargear por las noches de córdoba argentina, Sombrero loco, el mago, el colo, guts, el picante, amilcar, Pablo, El Flaco David, Viejo Lobo, El semental cordobes y mas que ya no me acuerdo y a los foros de pvl2 y foro de levante.

Y en especial a todas las chicas que creyeron que era su alma gemela por haber entrado en sus sentimientos y pensar que las conocía, me dieron muchos momenos felices y llenos de satisfacción, las amo a todas.

Un cordial saludo de su amigo Bandido.



PRESENTACIÓN

"Te conozco muy bien. Sí, a ti, que estás leyendo esto. Sé muchas cosas sobre ti. ¿No te lo crees? Bueno, pues dime si me equivoco. Deja que me concentre…



Veamos… Eres una persona básicamente contradictoria. A veces eres afable, sociable e incluso tiendes a confiar demasiado en los demás. Sin embargo, otras veces te conduces con cautela y reserva, y no terminas de abrirte a otros. No es extraño, pues has descubierto que es poco inteligente revelarte a los demás con demasiada honestidad.

Prefieres un poco de cambio y variedad, y te frustran las restricciones y limitaciones que se te imponen constantemente. Por fuera, exhibes control y disciplina. Por dentro, tú y yo lo sabemos, guardas aprensión e inseguridad. ¿Cierto? Bueno, aunque tu personalidad tiene puntos flacos, sueles ser capaz de compensarlos.

Y te voy a decir una cosa: Tienes muchas capacidades sin aprovechar, que no has convertido aún en ventajas para ti. Ah: A veces te pasas con lo de la autocrítica. Y demasiado a menudo, resultas víctima de tu gran necesidad de agradar a los demás.

El Mentalista Bandido

¿Te he retratado con precisión?

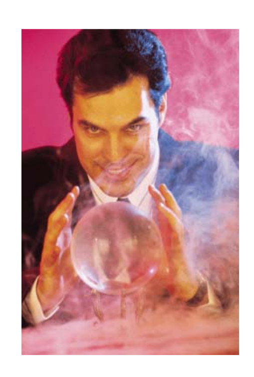
Lo que acabo de realizarte es una **LECTURA EN FRÍO**, y te explicaré de qué se trata:

Se conoce con el nombre genérico de lectura en frío a diversas técnicas empleadas para que un sujeto convenza a otros de que sabe mucho más acerca de alguien de lo que conoce realmente.

Dicha práctica es usada frecuentemente por magos de escenario como parte de sus espectáculos. Se ha señalado que es empleada a su vez por adivinadores, quiromantes, tarotistas y videntes, entre otros, como medio para obtener información que es atribuida por éstos a la posesión de supuestos poderes psíquicos o paranormales.

Aun sin que cuente con conocimiento inicial acerca de alguna persona, un "lector en frío" experimentado puede conseguir rápidamente una gran cantidad de información acerca de algún sujeto mediante el análisis y la observación meticulosa de su lenguaje corporal, forma de hablar, vestimenta, apariencia, sexo, edad, religión, origen étnico o nivel educativo.

CAPÍTULO I
FUNDAMENTOS



¿Te imaginas que dejes de simplemente *mirar* a una mujer para *observarla* y ser consciente de mucha información que te servirá para dialogar con ella?

¿Te imaginas poder saber intuitivamente algunos intereses, deseos, incluso tristezas y vacíos de las personas con las que estás hablando y poder poner eso de manifiesto en los temas de tu conversación?

¿Te imaginas poder saber si una persona resulta más o menos conveniente para ti y evitarte perder tiempo con ella?

¿Te imaginas saber con qué temas conectar sin tener que divagar por incómodos silencios o esperar demasiado tiempo?

El arte de la lectura en frío agudiza tus sentidos, hace que tu mirada sea más profunda, que tus comentarios sean mucho más precisos, que no divagues sino que vayas al punto. El arte de la lectura en frío permite que puedas escuchar de una mujer esa frase tan maravillosa *"¿Oye cómo lo supiste?"* o *"me tienes asombrada, es increíble que lo hayas notado"*. Te aseguro que te lo dirá con una cara de asombro, con una expresión de sorpresa. Déjame decirte que la sorpresa es la mejor amiga del misterio. Si generas sorpresa y asombro es que irradias misterio, así de sencillo.

Existen muchas definiciones de "lectura en frío". Algunas la definen como una técnica o habilidad usada para obtener información sobre una persona que es desconocida. Sin embargo, la lectura en frío no es una sola técnica, de hecho son varias técnicas,

varias herramientas, varios "ejes" o "categorías" que te permiten tener puntos de análisis, que te permiten construirte una imagen de esa persona y una idea de su mundo interior, y si perfeccionas esto incluso puedes saber cosas tan íntimas, tan personales que parecerás un adivinador.

No es broma y es muy en serio. ¿Sabías que la mayor parte de los tarotistas, adivinadores, brujos, mentalistas y etc., no tiene poderes paranormales sino un conocimiento riguroso de las técnicas en lectura en frío?

Déjame contarte algo. El 98% de las mujeres que he conocido creen en la lectura de cartas, astrología, horóscopo, incluso otras cosas más ocultistas, como la lectura de cigarrillo, lectura del chocolate, magia, etc. A las mujeres les atrae ese conocimiento de lo oculto, del porvenir, de lo futuro, del destino. Como te digo el 98% en algún punto me ha contado una historia de la vez que se hizo lectura de cartas y resultó tremendamente acertado y le dijo cosas que *"era imposible que supiera y la dejó helada"*. Cuando una mujer encuentra un tarotista acertado riega la voz y muchas amigas suyas van a eso y resultan contando unas historias muy interesantes.

Pues bien, como imaginarás yo no creo en absoluto en eso, de hecho mi opinión personal es que asistir a esas cosas es una fuente muy grande de pérdida de energía. Soy muy racional para creer en eso. Sin embargo el patrón me parece muy interesante, demasiado interesante. Y como mi mente es muy curiosa me puse a investigar el tema, y empecé a ver programas de televisión de mentalistas y llegué a uno muy particular, se llama John Edward. El tipo este se dedica a hacer shows de televisión donde habla con los parientes difuntos de los asistentes, obviamente no habla con los muertos, lo que hace es leer detenidamente en frío a sus asistentes y reaccionar de acuerdo a lo que le muestran. El tipo es un farsante, como todos los que se dedican a eso, sin embargo, los principios psicológicos en los que se basa son verdaderos.

La lectura en frío es todo un arte. Por esa dirección está la serie de televisión "El mentalista" (the mentalist), y también la serie norteamericana "Miénteme" (Lie to me) y "Mentes Criminales" (Criminal Minds), recomiendo que puedas verlos para darte una idea.



Como psicólogo debo confesar que fueron muy pocos los elementos que recibí para leer a las personas tras segundos de interacción. Así que me tocó hacer la tarea a mí y llevo unos buenos añitos sólo en ese tema. Y te compartiré algunos fundamentos de eso, donde buscaré que tu visión sea más precisa, que agudices esa intuición (y que le creas) y que desarrolles ese lado derecho de tu cerebro, que es tan útil para conectar, desarrollar carisma, liderar e impulsar tu creatividad.

La definición que trabajaré de lectura en frío es la siguiente:

"Proceso por el cual el lector crea el efecto de que tiene conocimiento de la vida de una persona desconocida, de su pasado, presente y futuro"

Genial ¿no? Déjame decirte que la lectura en frío es impresionante y sus principios requieren estudio pero cuando inicias sientes que simplemente no puedes parar.

Este proceso comienza con la *observación*, que permite al lector construir un perfil inicial del sujeto (proceso que se denomina *"perfilación"* y es muy popular en técnicas de investigación forense). Basado en un estado de alerta (que también resulta muy útil en otros momentos, como por ejemplo para que te des cuenta cuándo tienes que dar un beso a una mujer), en un entendimiento de principios psicológicos básicos y en tendencias actuales, el lector es capaz de hacer un número de frases de entrada sobre esa persona. El arte de la lectura en frío se parece un poco a la magia: es un espectáculo en sí y tiene gran parte de ilusión y de astucia. Requiere juicio, disciplina, curiosidad, y los resultados no tardan en producirse.

La lectura en frío permite generar una observación de DETALLES importantes que reflejan un gran significado en la vida de la persona desconocida, los cuales son mencionados con frases generalizadas y amplias (para abarcar posibles errores y para generar apertura en la otra persona), estas afirmaciones generalizadas y amplias pueden ser ciertas en varias personas (lo cual disminuye la posibilidad de error) y permite pasar a una segunda fase, denominada "lectura en caliente", que caracterizan por tener afirmaciones probativas. A continuación nos basamos en las reacciones de la persona que le permiten al lector profundizar en ciertas cosas y no en otras, esas reacciones (que son inconscientes en la persona desconocida) son leídas por el lector para saber qué decir y qué no decir, usando así al otro como una especie de brújula inconsciente que te dice para dónde tienes que ir.

En la fase de "lectura en caliente" el lector usa dos modalidades de afirmaciones: unas llamadas "afirmaciones de prueba" que son preguntas encubiertas con el fin de obtener pistas, y "afirmaciones de múltiple salida", es decir preguntas amplias que generan respuestas específicas y que están abiertas a la interpretación de la persona desconocida. Ya te iré contando en qué consiste cada cosa.

En psicología aprendemos algo que se llama "efecto Forer" que consiste en un fenómeno denominado "valoración subjetiva" o "memoria selectiva." En general, este estado se provoca cuando le damos a una persona un número de frases específicas y vagas sobre ellos de tal manera que ellos tienden a recordar y darle significado a aquellas que son más acertadas y favorables, y desechan o ignoran aquellas que son insignificantes o irrelevantes. En el caso de la lectura en frío, la selectividad de la mente humana ayuda a la interpretación o retroalimentación que permite al lector adecuar sus frases a las circunstancias, detalles y creencias de la persona desconocida.

Atento a esto: no voy a enseñarte a decir cosas que se aplican a todos, no voy a enseñarte rutinas de lectura en frio para que se la repitas como loro a las personas, y le digas el mismo parlamento a la gente. Voy a enseñarte fundamentos de psicología, de observación, de PNL y de mentalismo para que cada lectura en frío sea diferente, verdadera, auténtica, centrada en la persona que tie-

nes al frente. De esas cosas que hasta te sorprenderán. La clave del éxito está en la cantidad de información que puedes llegar a atrapar con solo una mirada. Ser *observador* es una habilidad y te propongo que te entrenes en ella. La principal utilidad de la lectura en frío es para tu propia información, para hacerte a una idea de las personas.

Y acá te contaré una historia: muchas personas se intimidan con los psicólogos y eso conmigo no es una excepción, ese acontecimiento se constituía en una dificultad para mí, puesto que cuando iniciaba este camino tenía que enfrentar la timidez y además la prevención que tienen algunas con los psicólogos (porque se sienten analizadas) y con los filósofos (pues los sienten demasiado intelectuales). Cuando inicié, en aquella época, mentía y decía que estudiaba ingeniería, derecho o medicina (carreras muy populares entre las mujeres) y la cosa funcionaba, sin embargo en mi camino de deshacerme de lo que me estorbaba empecé a deshacerme de las mentiras y de los elementos artificiales para ser yo mismo, conforme mi juego interno avanzaba y ganaba en seguridad, carisma y poder empecé a decir "¿Por qué no ser yo mismo?"

Y vaya si empecé a serlo…

Cuando me preguntaban qué hacía, pregunta que ya no padecía sino que yo mismo provocaba al preguntarles qué hacían, yo les respondía *"soy psicólogo"*, muchas decían *"umm, ¿en serio?"*, algunas seguían con la misma historia de *"¿osea que estás analizando?"*, a lo que yo les respondía "*Para ser sincero sí… y tendrás que esforzarte para pasar mi prueba, resulta que soy muy exigente"*, a algunas las hacía reír, otras seguían intimidadas (lo cual descubrí que era muy positivo, ya te contaré por qué) y otras me retaban (las más atractivas y seguras de sí mismas) y me decían *"¿en serio? ¿Y como qué ves*?", a lo cual aprendí a responder *"bueno, la verdad es que para ello cobro, pero también aprendí a dar muestras gratis, así que puedo ver esto y esto y esto"*, y las miraba fijamente, casi sin parpadear (lo que da un áura de misterio importante en el carismático, como ya sabrás) daba tres datos importantes de lectura en frío y la reacción casi generalizada era la siguiente: *"wow, sí que eres bueno"*, algunas se quedaban calladas, en general se quedaban entre sorprendidas y pensativas. Era solo cuestión de tiempo que ellas me estuvieran buscando. Como ves empecé

volteando algo que parecía desfavorable y lo convertí en algo positivo y valioso, algo único.

¿Podrías encontrar una historia parecida en ti? Con mis clientes manejo algo y es: *"dime qué crees que te limita y te diré qué es lo que te hace único"*, y funciona muy bien.

Abro un paréntesis corto, para decirte que la intimidación precede a la creación de misterio y es un tipo de seducción muy efectivo, muy al estilo de la estrellas de tv o cine, y me refiero a que la intimidación buena se genera en la admiración, rasgo fundamental para el proceso de seducción. Fin del paréntesis.

¿Qué era lo que hacía? Aplicaba un viejo principio de seducción sacado del libro de Robert Greene[1], y era el principio del amante ideal que busca encontrar los puntos frágiles y a partir de allí armaba mi estrategia de seducción, y el principio del encantador, que es encontrar puntos fuertes y valiosos y resaltarlos. Sin embargo era un principio de amante ideal y encantador pero mezclado con coquetería, pues mostraba mi escasez y a continuación me alejaba, calor y frío.

La lectura en Frío esta relacionado profundamente con el mentalismo y aquí analizaremos algunos trucos que utilizan famosos mentalistas para estudiar a sus potenciales victimas y así sacarles mucha información.

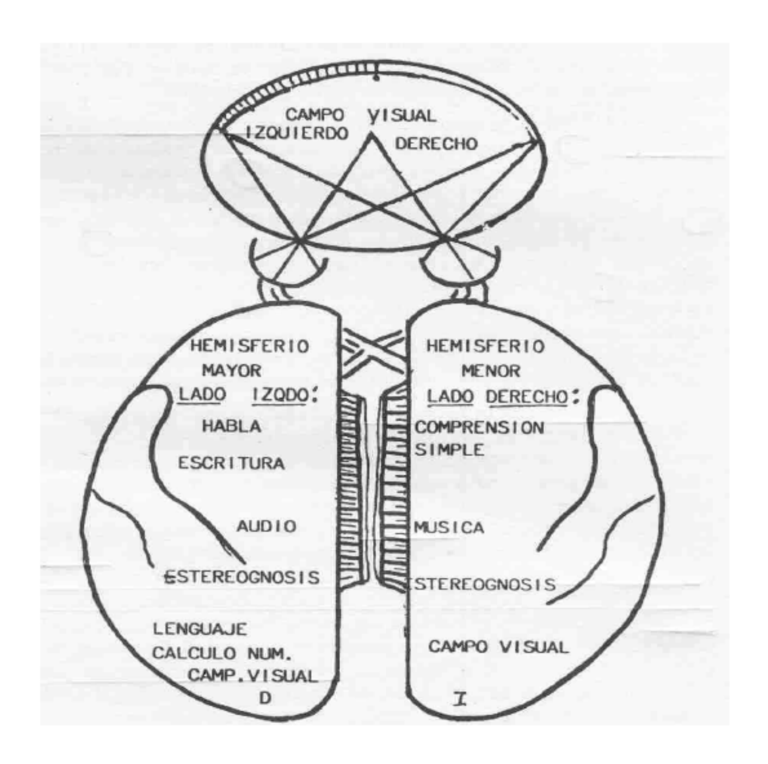
Ahora vamos por una herramienta sumamente importante, la "dominancia cerebral", con solo ver un poco a la persona sabremos mucho de ellos (y también nos servirá para conocernos nosotros) y su orientación cerebral, actividad, comportamiento, etc.

Luego veremos otras herramientas como la fisiognomía y algunas técnicas de PNL (programación neuro lingüística) para adentrarnos de lleno con el mentalismo y terminar con la lectura en frío para la seducción.

Al final del libro también he puesto unos ANEXOS que servirán como apoyo para la lectura en frío, aunque yo prácticamente no los uso, asumo que a algunos de ustedes, mis queridos lectores si les ayudará en su camino al descubrimiento de información.

[1] Libro: "El Arte de la seducción" de Robert Greene.

CAPITULO II
DOMINANCIAS CEREBRALES



¿Qué significa utilizar el potencial humano para el logro de una óptima contribución?, ¿Qué se requiere para ello?, ¿Para que me sirve esto en la lectura en Frío?

Posiblemente la primera tarea será entender cómo opera este delicado y maravilloso instrumento de la creación, que es el cerebro.

De acuerdo a las investigaciones del Premio Nóbel de Medicina Roger Sperry se confirma que el hemisferio izquierdo es responsable de la palabra, el pensamiento lineal, analítico y racional y que, el hemisferio derecho es responsable de lo holístico, conceptual y espacial.

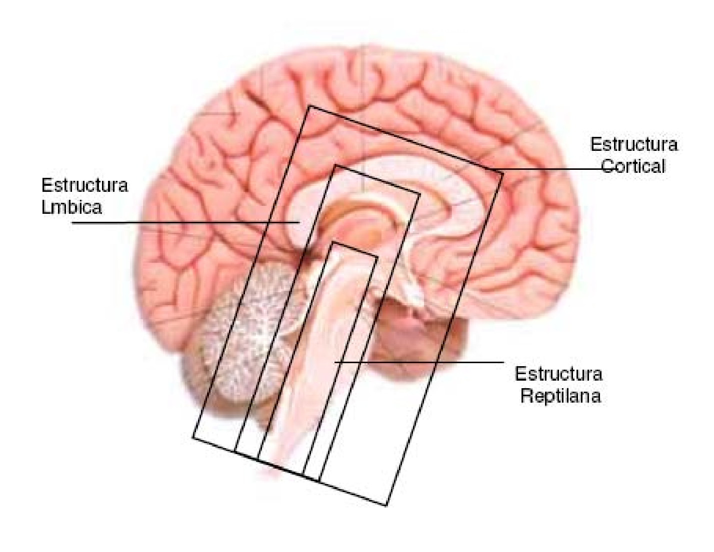
Posteriormente Paul MacLean en el National Institute of Health desarrolló el concepto de "Triune Brain". Sus investigaciones indican que el cerebro consiste en tres capas superpuestas cada una correspondiente a un estado diferente en la evolución humana y responsable de las diferentes formas de procesamiento mental.

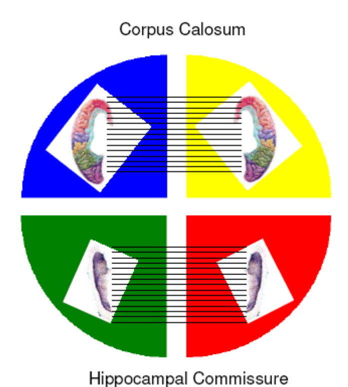
A la capa interna, MacLean la denomino "reptiliana". Esta estructura es la primera que se ha desarrollado y como consecuencia la más primitiva, ya que es la responsable de los comportamientos que hacen a nuestra subsistencia.

La parte intermedia la integra el sistema denominado "límbico" que maneja las emociones, formas y procesos secuenciales y controla también la transformación de la memoria.

Finalmente, la capa exterior o "corteza", es la de más reciente formación y es la que maneja los procesos cognitivos e intelectuales o sea pensamientos puros.

Ned Herrmann en base a sus investigaciones y a su interés personal en la localización de la fuente de la creatividad, llegó a definir un modelo cerebral de cuatro cuadrantes para explicar el proceso de pensamiento y creación, como función de los modelos izquierdo - derecho de Sperry y del modelo Triune Brain de Mac Lean.

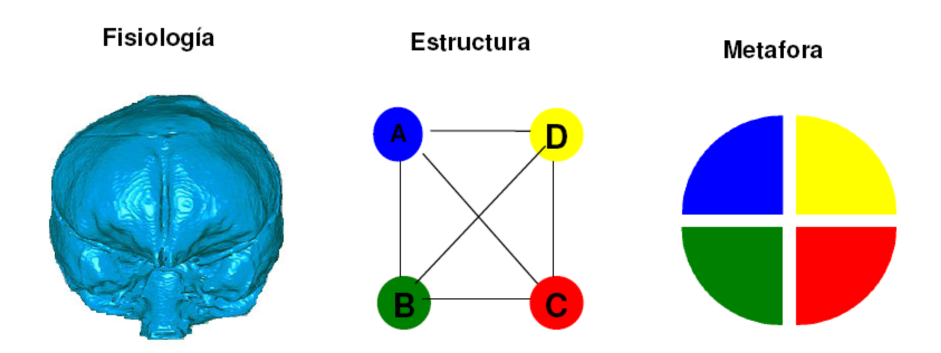




Representación de la interconectividad cerebral

Así, Herrmann estructura la arquitectura de su modelo metafórico del cerebro planteando la división del mismo en dos cuadrantes corticales superiores y dos límbicos inferiores. Cada cuadrante está asociado con un estilo particular de pensar, crear y aprender por lo tanto, cada proceso de pensamiento individual puede estar descrito en función de dónde

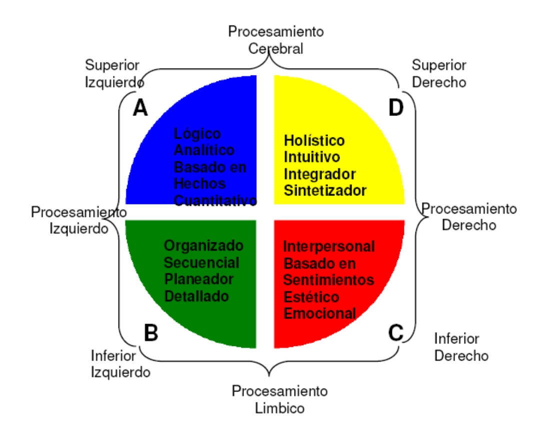
se hallan nuestras preferencias en estos cuatro modos.



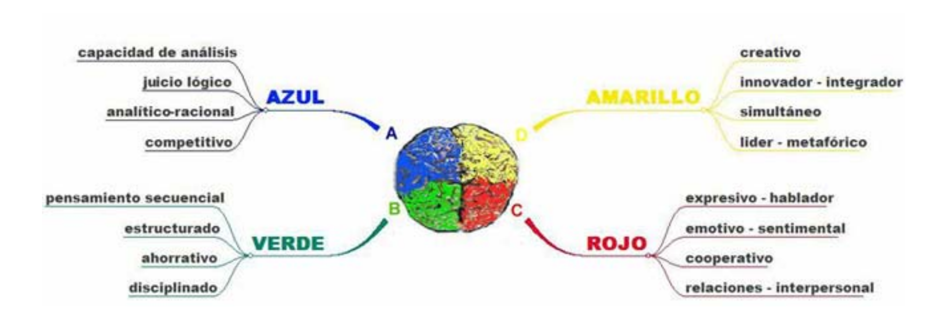
La herramienta Herrmann, basada en la tecnología desarrollada por Ned Herrmann durante su gestión en General Electric, permite conocer las preferencias cerebrales y los distintos modos y estilos de pensamiento de una persona. El perfil brinda a través de una interpretación metafórica de cómo opera el cerebro, los modos preferidos de percepción, pensamiento, resolución de problemas, toma de decisiones y aprendizaje.

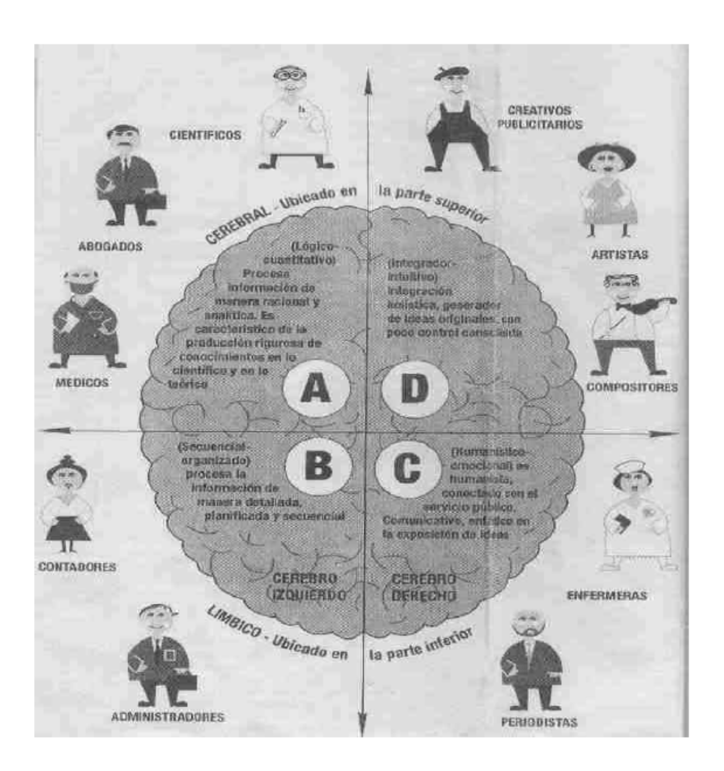
Asimismo, el perfil Herrmann permite hacer una comparación entre el estilo de pensamiento percibido por el individuo y el que se está utilizando de acuerdo al momento que se vive ó a las condiciones de trabajo en las que se encuentra. Esto nos permite inferir si la persona se siente bien con lo que está haciendo, si puede aportar valor o si está sometida a condiciones estresantes.

El mapa de perfiles de Herrmann nos permite comparar las preferencias y estilos de pensamiento entre personas y es por esta razón que la información es muy valiosa en el momento de realizar una lectura en frío, incluso en equipos de trabajo. Las características de los equipos se exploran utilizando mapas de dominancia cerebral de sus integrantes y permite, entre otras cosas, determinar el grado de comprensión y sinergia. En el caso de la determinación del potencial de participación de un candidato para conducir e integrar un determinado equipo, se evalúa al grupo al cual se va a incorporar y así se podrá observar su capacidad de adaptación y éxito.



El modelo marca en sentido opuesto a las agujas del reloj, del cuadrante A al D, las referencias de pensamiento asociadas con cada cuadrante.





HEMISFERIOS IZQUIERDOS (REALISTAS)

A: <u>Superior Izquierda (El Experto):</u>

Las estrategias de procesamiento de información que conforman este cuadrante constituyen la referencia básica de la enseñanza, la formación científica y la capacitación profesional en numerosas especialidades. Asociadas con el rigor de pensamiento analítico y cuantitativo (uso generalizado en el aprendizaje y trabajo científico y técnico), la reflexión crítica (examen de fortalezas y debilidades de ideas y propuestas), formulación teórica (base fundamental del avance incesante del conocimiento humano), las relaciones lógicas (que impregnan y permiten explicar gran parte de la realidad) y la visión realista (apoyada en datos de la experiencia y la intervención controlada del que hacer humano.

Comportamientos: Frío, distante; pocos gestos; voz elaborada; intelectualmente brillante; evalúa, critica; irónico; le gustan las citas; competitivo; individualista.

Son personas: Lógicas, analíticas, enfocadas a resultados y hechos, siempre viendo el costo-beneficio y el ¿Cuánto me deja? (con cuantitativos), que fluyen en tomar decisiones y ganar negociaciones y resolver problemas.

Procesos: Análisis; razonamiento; lógica; rigor, claridad; le gustan los modelos y las teorías; colecciona hechos; procede por hipótesis; le gusta la palabra precisa.

Competencias: Abstracción; matemático; cuantitativo; finanzas; técnico; resolución de problemas.

Los empleos afines con esta dominancia son: Directores Generales, Médicos, Ingenieros, Financieros, Fiscalistas, Analistas de Sistemas, etc.

B: Inferior Izquierda (El Organizador):

Por su naturaleza, las estrategias que conforman el cuadrante B pueden ser definidas como operacionales: ellas están dirigidas fundamentalmente a la ejecución de acciones, previamente diseñadas para el manejo de múltiples situaciones relacionadas con el funcionamiento de individuos y organizaciones. En él no hay espacio para la reflexión crítica ni para la búsqueda de alternativas distintas de las pautadas por la tradición o la planificación normativa. Más que procesar pensamientos o ideas con visión estratégica, lo importante es administrar recursos, establecer prioridades, hacer seguimiento de los procedimientos en marcha, supervisar desempeños y evaluar resultados, con la mira puesta en el cumplimiento de metas, con la mayor eficacia y calidad.

Comportamientos: Introvertido; emotivo, controlado; minucioso, maniático; monologa; le gustan las fórmulas; conservador, fiel; defiende su territorio; ligado a la experiencia, ama el poder.

Las personas son: Rutinarias, estables, de procedimientos, de seguridad, conservadoras, detallistas, planificadores, secuenciales, organizados y administrativos. El tema de ellos es mantener las cosas ordenadas,

Procesos: Planifica; formaliza; estructura; define los procedimientos; secuencial; verificador; ritualista; metódico.

Competencias: Administración; organización; realización, puesta en marcha; conductor de hombres; orador; trabajador consagrado.

Empleos afines: Contadores, auxiliares administrativos, producción, mantenimiento, seguridad, justicia.

HEMISFERIOS DERECHOS (IDEALISTAS:)

C: Inferior Derecha (El Comunicador):

Es eminentemente comunicativo y expresivo, representa una visión dirigida más hacia fuera que hacia adentro del individuo, con clara tendencia a involucrarse en relaciones interpersonales de cooperación y amistad y en proyectos comunitarios de asistencia y orientación social.

Comportamientos: Extravertido; emotivo; espontáneo; gesticulador; lúdico; hablador; idealista, espiritual; busca aquiescencia; son estéticos, reacciona mal a las críticas.

Las personas son: Sentimentales, interpersonales, emocionales, musicales, espirituales y expresivos, armonizadoras, les gusta cuidar, enseñar, ayudar, relacionarse (todo lo contrario al frontal Izquierdo)

Procesos: Integra por la experiencia; se mueve por el principio del placer; fuerte implicación afectiva; trabaja con sentimientos; escucha, pregunta; necesidad de compartir; necesidad de armonía; evalúa los comportamientos.

Competencias: Relacional; contactos humanos; diálogo; enseñanza; trabajo en equipo; expresión oral y escrita.

Empleos: Voluntario en ONG, Maestro, Sacerdote-Pastor, Enfermera, músicos, etc.

D: Superior Derecha (El Estratega):

Presenta dos características que lo hacen especial: En Primer Lugar, debido a que las estrategias o procesamientos de información que lleva a cabo han sido tradicionalmente sub. Valoradas, en parte por el tratamiento privilegiado que se ha dado al cerebro izquierdo en detrimento del derecho, algunos lo consideran “el cuadrante de la creatividad” de igual manera que otros les asignan el mismo rol al hemisferio derecho, exagerando realmente el rol de

ambos en el proceso creativo, del cual son ellos elementos indispensables. El cuadrante D es el disparador de situaciones novedosas, no convencionales, originadas conscientemente por medio de la imaginación, o de manera no consciente mediante el brote de chispazos de inspiración intuitiva. La producción de ideas, el diseño de una visión gerencial estratégica, el manejo simultáneo e integrador de escenarios de acción, la concepción de proyectos visionarios: he aquí lo esencial del modo de procesamiento de información que es activado de preferencia por el cuadrante C.

Comportamientos: Original; humor; gusto por el riesgo; espacial; simultáneo; le gustan las discusiones; futurista; salta de un tema a otro; discurso brillante; independiente.

Las personas son: intuitivos, integradores, creativas, imaginativos, sintetizadores, artísticos, holísticos y conceptuales, innovadores, arriesgadas, les gusta mejorar, tener visión de conjunto, ver el bosque, cambiar.

Procesos: Conceptualización; síntesis; globalización; imaginación; intuición; visualización; actúa por asociaciones; integra por medio de imágenes y metáforas.

Competencias: Creación; innovación; espíritu de empresa; artista; investigación; visión de futuro.

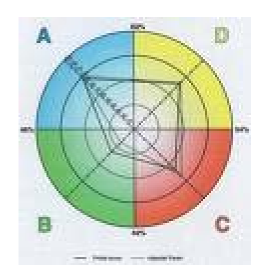
Empleos: Emprendedores, visionarios, comercial, mercadeo, ventas, diseñadores de todo tipo, arquitectos, artistas, etc.

Después de haber entendido los cuadrantes uno normalmente se pregunta ¿bueno y yo que soy? Para esto existen tests, que se pueden procesar por Internet a saber (el BTSA, HBDI) y en los cuales es muy recomendable tener una sesión de coaching para validación de la dominancia, sin embargo una pregunta que en mi experiencia clarifica el 50% de los casos es:Si en este momento le dijeran que tiene que "donar" uno de estos 4 cuadrantes a la ciencia y ya no lo va a tener más, ¿Cuál donaría? Done el que no le gusta, no disfruta, no lo valora tanto o le cuesta trabajo estar en ese cuadrante.

(Si nos conocemos lo suficiente y no hemos estado falsificando lo natural, normalmente donamos el opuesto a nuestra dominancia)

Como quiera los insto a realizarse un test y buscar un coaching profesional ya que la validación de la dominancia es vital para decisiones que tome en su futuro desarrollo personal (o el de sus hijos).

El modelo de Herrmann utiliza terminología análoga:



Maneja colores para distinguir cada cuadrante y letras:

- Así el Lógico-Analítico es Azul y letra A
- Organizado- secuencial el Verde letra B
- Interpersonal-sentimental Rojo letra C
- Y el Creativo- Holístico Amarillo letra D

Una vez distinguida la Dominancia debido a las conexiones cerebrales tenemos, 2 cuadrantes que son auxiliares y un cuadrante débil ineficiente.

Así sale la siguiente tabla:

Modo Dominante	**Auxiliar**	**Auxiliar**	**Modo Débil**
Frontal Izquierdo	Basal Izquierdo	Frontal Derecho	Basal derecho
Basal Izquierdo	Basal Derecho	Frontal Izquierdo	Frontal derecho
Basal derecho	Basal izquierdo	Frontal Derecho	Frontal Izquierdo
Frontal derecho	Frontal izquierdo	Basal derecho	Basal izquierdo



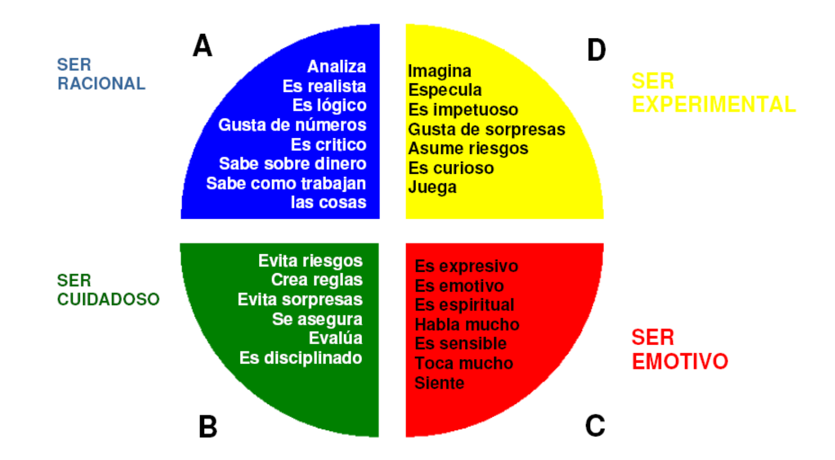
Lo importante entonces es conocer la Dominancia Natural, si hay desvío de Tipos (hemos estado haciendo lo que no es natural) y en cuanto a competencia adquiridas si somos unimodales (15% de la población), bimodales (tenemos nuestra dominancia y aun auxiliar bien desarrollado, 60% de la población) trimodales (dominancia y 2 auxiliares desarrollados, 20% de la población) o cuatrimodales (sólo 5% de la población).

Es importante señalar que en los últimos estudios se ha detectado que al trabajar en nuestro modo débil el consumo de oxigeno (el cerebro consume el 20% del oxígeno del cuerpo) se incrementa hasta 100 veces más. Solo caigamos en cuenta lo ineficientes que somos en ese modo.

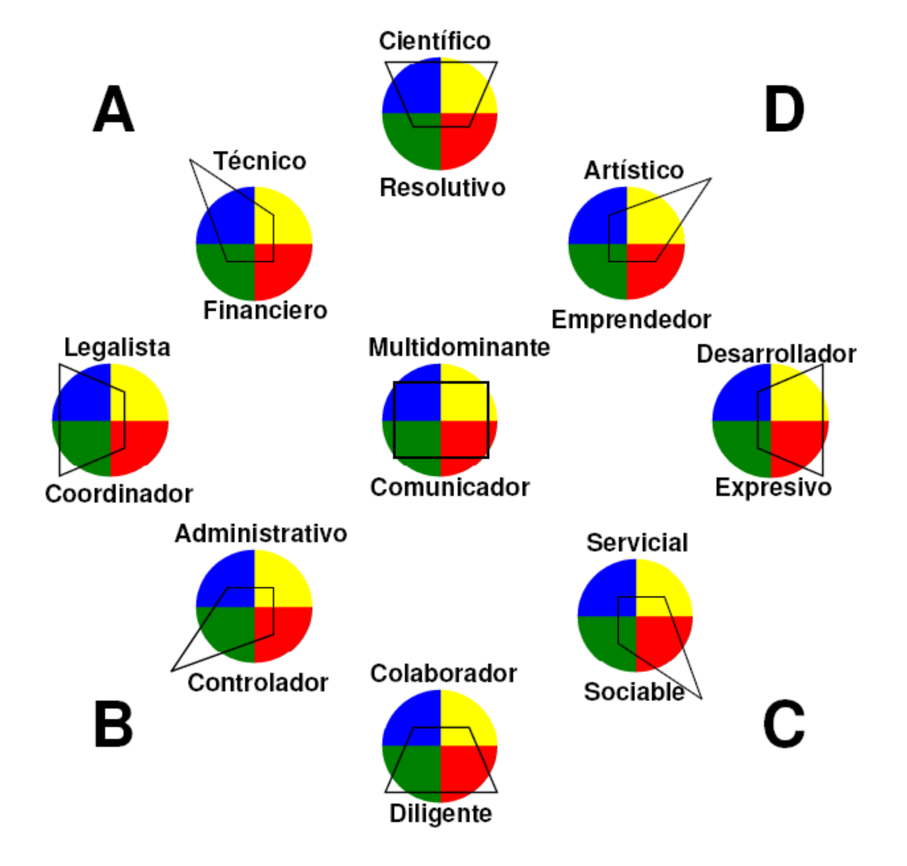
La Tecnología Herrmann de Dominancia Cerebral Nuestros 4 seres

El modelo de Herrmann de Dominancia Cerebral de cuatro cuadrantes, puede concebirse como una combinación armoniosa de los conceptos de cerebro izquierdo / derecho y de “Tribune Brain”, expresado en una metáfora que se basa en la fisiología cerebral.

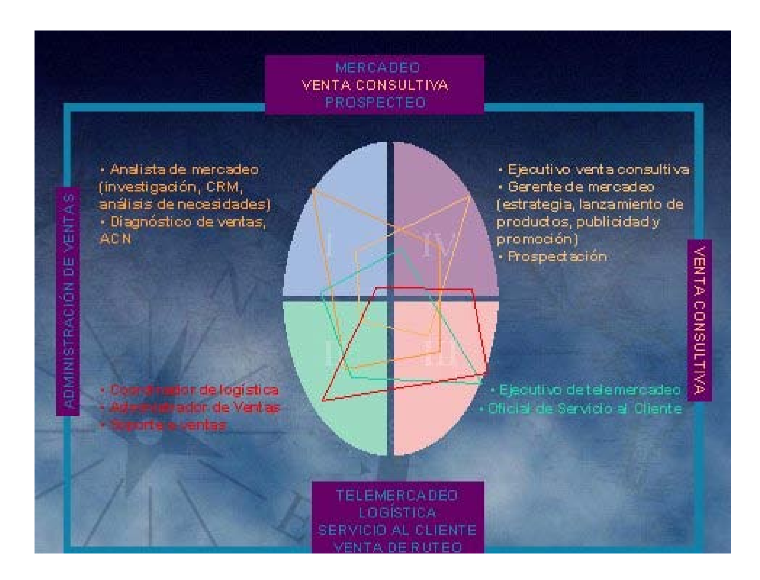
Sus resultados nos permiten reconocer nuestros estilos individuales de trabajar, crear y aprender.



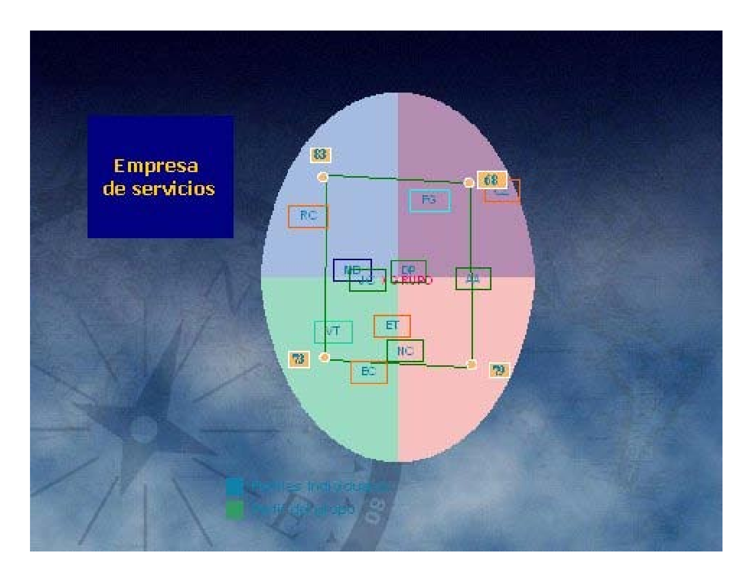
La mentalidad de algunas ocupaciones típicas


Científico
A
D
Técnico
Resolutivo
Artístico
Financiero
Emprendedor
Legalista
Multidominante
Desarrollador
Coordinador
Comunicador
Expresivo
Administrativo
Servicial
Controlador
Colaborador
Sociable
B
C
Diligente

Este es un ejemplo de un equipo en el área de ventas.



Y aquí un ejemplo del personal de una empresa de servicios:



En resumen, esta tecnología está permitiendo:

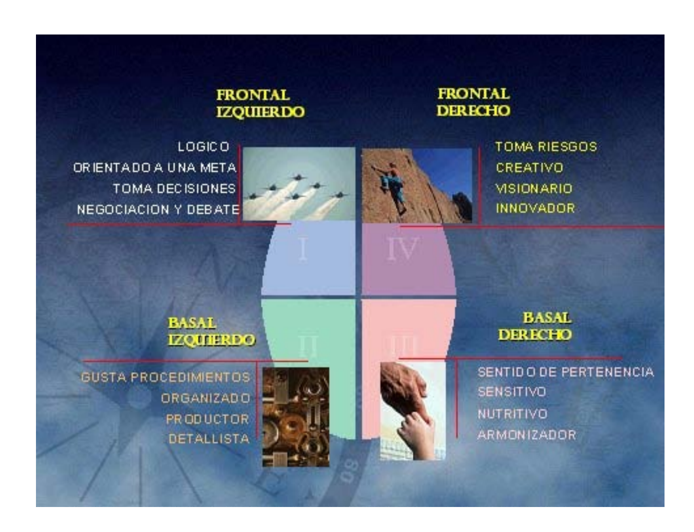
1. Mantener a la persona correcta en el puesto correcto.
2. Ser la base para planes de desarrollo profesional y de carrera (orientación vocacional)
3. Ser la base para programas de capacitación (customizado a la persona)
4. Lograr equipos más efectivos y productivos
5. Mejorar las relaciones y trabajo en equipo

Definición de puestos y funciones en base a Competencia natural por encima de las competencias adquiridas (modelo de competencias tan difundido actualmente, ver ultima filmina).



Para terminar con este tema lo que quiero es que te conviertas en un gran observador al estilo Sherlok Holmes y esta herramienta te será muy útil y poderosa a la hora de realizar una lectura en frío en serio y evitar estar memorizando frases hechas y test.

TEST DE LOS COLORES DE NED HERRMANN



Para empezar este test al que también se le conoce como "Test de Creatividad" fue creado por Ned Herrmann, quien tenía un profundo interés personal en la localización de la fuente de la creatividad y tras años de múltiples experimentos (algunos de los cuales eran bastante tardados y costosos), él decidió inventar su propio "sistema de medición" y así surgió este test que además de tener un potencial de aplicación enorme, en la actualidad ha demostrado su validez en una amplia variedad de aplicaciones desde el enriquecimiento de tareas, integración de grupos de trabajo, enseñanza, creatividad, consultorio y fundamentalmente en el proceso de auto comprensión individual.

Pero bueno, para no tirar "Tanto Rollo", en este modelo, Ned llegó a las siguientes conclusiones:

- *Según este modelo el cerebro humano se divide en cuatro hemisferios o cuadrantes.*
- *Todos los seres humanos nacemos con una tendencia hemisférica y desarrollamos personalidad, elegimos pareja y profesión de acuerdo a esta tendencia.*

- *El medio, la educación y la experiencia influye para trabajar la parte del cerebro que no tiene tendencia natural.*

Siguiendo la teoría de "Los 4 Hemisferios Cerebrales", se presenta una herramienta para detectar el perfil de personalidad según el uso y desarrollo de los hemisferios en tres niveles de comportamiento del ser humano: PENSAMIENTO, ACCIÓN y SENTIMIENTO.

Así que después de esta "breve" explicación, ahora si va el test:

INSTRUCCIONES:

A continuación se presenta una lista con 16 elementos de trabajo, donde lo único que tienes que hacer después de leer es elegir y subrayar 8 con los cuales te sientas identificado.

Procura distinguir tú esencia, aquello que es natural en tí y no lo que has aprendido.

1. Ser analítico
2. Ser administrativo
3. Conceptualizar
4. Expresar ideas con facilidad
5. Integrar conceptos
6. Escribir con fluidez
7. Facilitar lo técnico y manual
8. Ejecutar
9. Planear
10. Manejar relaciones interpersonales
11. Habilidad para resolver problemas
12. Ser innovador
13. Facilidad para aprender y enseñar
14. Ser organizado
15. Manejar aspectos creativos
16. Manejar áreas financieras

Una vez que tienes ya tu lista, el segundo paso es elegir nuevamente de entre esos 8 conceptos, solamente 4, aquellos donde realmente te identificas plenamente y los marcas con un círculo.

Estos son los resultados que corresponden a cada grupo de 4 conceptos, el color que le corresponde y su respectiva explicación, así una vez que ubiques el color donde se encuentran los 4 conceptos que elegiste, sabrás "de que color eres" y cuál es el hemisferio del cerebro que te rige:

*** AZUL (Hemisferio Superior Izquierdo)**
- Ser analítico
- Capacidades técnicas
- Resolución de problemas
- Aspectos financieros

Personas con alta capacidad de análisis, personas que le dedican mucho tiempo al pensamiento, a razonar, entender las causas de las cosas y los efectos de cada unos de sus comportamientos.

**** VERDE (Hemisferio Inferior Izquierdo)***
- Administrativo
- Ejecutar
- Planear
- Organizar
-Adminstrativo

Personas planeadoras, organizadas. Gente que "aterriza" los conceptos, que puede "poner en papel" lo que otros sueñan. Tienen la capacidad de concretar acciones fundamentadas en hechos. Les gusta contar con una planeación y una estructura en tiempo y forma.

**** AMARILLO (Hemisferio Superior Derecho)***
- Conceptualizar
- Integrar
- Innovar
- Aspectos creativos

Personas soñadoras, creativas que encuentran soluciones rápidas a los problemas, busca alternativas por diversos caminos. La persona amarilla tiene muchas ideas pero le cuesta trabajo concretizarlas.

**** ROJO (Hemisferio Inferior Derecho)***
- Expresar ideas
- Escribir con fluidez
- Relaciones interpersonales
- Enseñar y aprender

Personas que tienen los sentimientos "a flor de piel". Generalmente actúan conforme a lo que sienten sin analizar mucho la situación. Parte del hecho de la emocionalidad para después razonar la situación.

Puede ser que al momento de seleccionar te haya salido un "empate" entre conceptos que pertenecen a diferentes colores (que por ejemplo dos de los conceptos que elegiste, los encuentres en el "color rojo" y otros en el "color azul"), cuando eso sucede es que tienes características de ambos hemisferios o si por el contrario tienes varias respuestas diferentes y te cuesta definir ¿cuál hemisferio te corresponde?, en este caso se toma en cuenta la mayoría de respuestas que tengas y que se inclinen hacia uno de los hemisferios.

Este sencillo test podrás no sólo dar explicación a muchas de tus reacciones y comportamientos, sino también identificar ¿cómo es la gente con la que convives a diario? y en base a eso, saber como tratarla.

¿Y entonces cuál fue tu color?...

CAPITULO III

ANÁLISIS FISIOGNÓMICO



Puedes sacar la palabra en cualquier momento o puedes hacer un comentario como:

"Veo por tu frente que eres una persona muy obstinada. La verdad es que eres interesante para hacer un análisis fisiognómico".

Y, si te pregunta, puedes responderle que la Fisiognomía es la lectura del rostro. Se trata de la ciencia o el arte que trata del estudio del comportamiento de las personas a través de sus rasgos faciales. Se basa en la extendida creencia de que personas con rasgos similares muestran a veces comportamientos parecidos.

Aunque el primero en notar este hecho fue Aristóteles, Johann Caspar Lavater, músico suizo, fue el responsable de desarrollar este arte o ciencia.

Si alguien te responde con una actitud demasiado escéptica, puedes responderle algo como:

"El rostro de una persona refleja sus reacciones ante la vida. Si existe un sentimiento que se destaca de los demás y es constante, se marcará de una manera más o menos indeleble en el rostro"

A fin de cuentas, esto es lo que opina Larry Tiegs, un especialista en lectura de rasgos faciales. Este señor también afirma que:

"Durante un periodo de cinco años, un equipo de investigadores estudió a más de 1,000 personas y evaluó 68 factores de personalidad que pueden ser leídos a través de las líneas del rostro. Así, se descubrió que el 92 % de las líneas marcadas por el tiempo en el rostro, revelan de manera muy exacta la personalidad."

Personalmente, ni siquiera me he tomado la molestia de contrastar estas afirmaciones. La razón por la que no lo he hecho es simple: Independientemente de que creas en ello o no, aun no he encontrado ninguna mujer que, después de saber que los hago, no me haya pedido que lleve a cabo un análisis fisiognómico de sus rasgos. Muchas creen en estas cosas y, aun cuando no crean en ellas, les gustan y les resultan muy interesantes.

Frente a otras técnicas de Lectura en Frío, el análisis fisiognómico puede resultarte especialmente útil, pues te permite ir tocando y acariciando las diferentes partes de la cara del Objetivo, algo con una capacidad extrema para generar Romance y kinoescalar.

De nuevo, este es un tema del que se puede extraer mucha información. Aquí solo te ofrezco algunas guías rápidas para que puedas salir del paso.

Para empezar, te diré que el análisis fisiognómico se divide en el análisis de tres zonas, las cuales se corresponderían a los tres cerebros de la Teoría del Cerebro Triuno[2]:

1. **Zona Frontal:** Cubre toda la parte de la frente y la zona superior de la nariz. Nos revela información sobre las cualidades intelectuales de la persona.
2. **Zona Nasal:** Ocupa la parte del labio superior a la nariz. Nos dice cosas sobre la naturaleza afectiva y emotiva de la persona.

[22] Ver dominancias cerebrales

3. **Zona Inferior:** Se encuentra en la zona del labio inferior para abajo. Nos habla de la naturaleza instintiva de la persona.

A continuación, analizaremos algunos rasgos faciales que nos pueden revelar información importante acerca de la persona que los posea.

Forma De La Cara

- Redonda: Carácter sereno y mental. Gran versatilidad. Diplomacia. Habilidad para hacer dinero. Amante del lujo, la comodidad y la diversión.
- Cuadrada: Amabilidad. Simpatía. Amor por la seguridad y la vida hogareña. Carácter ahorrativo.
- Triangular: Magnetismo. Poder de seducción. Expresividad. Impaciencia. Irritabilidad.
- De Triangulo invertido: Gran capacidad intelectual. Idealismo. Inquietud. Nerviosismo.
- Rectangular: Talento innato para alcanzar las más altas posiciones en todo lo que se proponga.
- Romboidal: Liderazgo. Eficiencia. Tendencia a la innovación. Inteligencia. Éxito.
- Oval: Elegancia y armonía. Tendencia a vivir en un mundo de fantasía.
- De Corazón: Romanticismo. Imaginación. Seres muy sociables y también oportunistas

Frente

- Alta y Ancha: Predomina lo mental. Propensión a lo teórico, a lo espiritual y a lo filosófico.
- Alta y Estrecha: Muy mental también. Una gran capacidad para el análisis y la actitud científica.
- Baja o Corta: Persona más inclinada a la acción, a menudo muy práctica. Puede ser alguien fogoso.

Cejas

- Altas: Las cejas muy altas pertenecen a aquellos que escogen cuidadosamente a sus amistades y a los que gustan de estar por encima de los demás.
- Bajas: Quienes tienen las cejas muy cerca de los ojos revelan a una persona más accesible.
- Delgadas: Indican armonía y gran sensibilidad de sentimientos. A veces, en cambio, puede ser gente un tanto exigente, hasta la impertinencia.
- Muy Finas y Escasas: Revelan falta de voluntad.
- Gruesas: Personas decididas, activas y autoritarias. Tendencia a los celos.
- En Forma de V Invertida: La gente con cejas en forma de V invertida, aprecian la estructura, las formas y la proporción geométrica.
- En Forma Recta: Gente de mente cultivada y despierta.
- Cejijuntas: Cuando se juntan en el entrecejo hablan de personas celosas, susceptibles y apasionadas. También muy energéticas.
- Largas: Son propias de seres equilibrados con capacidad de esfuerzos continuados;
- Cortas: Revelan inestabilidad y ligereza.
- Próximas a los Ojos: Tenacidad, voluntad, fuerza.
- Separadas de los Ojos: Ingenuidad, carácter débil o indolente.

Ojos

- Pequeños: Personas inteligentes y activas.
- Grandes: Propios de gente sincera, soñadora, cómoda o egoísta.
- Redondos: Paz. A veces, falta de vivacidad o ingenuidad.
- Almendrados: Personas sagaces y de buen humor. En ocasiones, crueles.
- Hundidos: Denotan sentido crítico, inteligencia y carácter taciturno
- Saltones: Propios de gente muy receptiva, pero también irascible.
- Muy Juntos: Pueden ser personas muy fieles. A veces son síntoma de torpeza.

- Muy Separados: Optimismo y buena memoria. Mente abierta.
- Iris Grande: La persona tiende a mostrar en mayor grado sus emociones.
- Iris Pequeño: La gente con iris pequeños tiende a ocultar sus emociones.
- Párpados Poco Visibles: En quienes se ve solo una parte de los párpados, se requiere de más tiempo para que cambien de manera de pensar.
- Párpado Superior Caído: Las personas con una porción muy visible de párpado son más directas y gustan de enfrentar lo obvio sin tantas vueltas. A veces, sin embargo, es signo de gente envidiosa.
- Párpado Inferior Alto: Persona de carácter duro y tenaz.

Nariz

- Grande: Indica una persona con sentido de la oportunidad. Es decir, trata de sacar partido de lo que está sucediendo. Gusto por lo material.
- Respingona: Si tiene la nariz respingona, entonces gusta de ayudar de manera espontánea.
- De Halcón: Se trata de alguien con una mente más comercial.
- Punta Sobresaliente o Caída: Persona escéptica.
- Fina: Intransigencia, irritabilidad.
- Ancha: Persona dada a los excesos.
- Larga: Persona cuidadosa y meticulosa.
- Chata y Corta: Mente abierta. Despreocupada respecto a las consecuencias de sus actos.

Boca

- Grande: Liberal, en algunos casos extravagante. También puede ser síntoma de apego a lo terrenal.
- Pequeña: Sutileza. En algunos casos, egoísmo o avaricia.

Labios

- Gruesos y replegados hacia fuera: Ofrece su tiempo y sus servicios generosamente. Sensualidad y amor a lo descono-

cido. Si es muy exagerado, puede indicar sencillez y muy cortos alcances.

- Delgados: Anuncian sagacidad. En algunos casos, falta de interés por el entorno. Si son tan delgados, que llegan ha dejar la boca plana, indican avaricia.
- Medios: Carácter feliz.
- Rectos: Estoicismo, autocontrol, disciplina.
- Curvos: Carácter voluble y veleidoso.
- Inferior Sobresaliente: Si el labio inferior es más grueso y sobresale más que el superior será indicio de tener cierto genio.
- Superior Sobresaliente: Si el labio superior cubre demasiado al superior es síntoma de simplicidad.

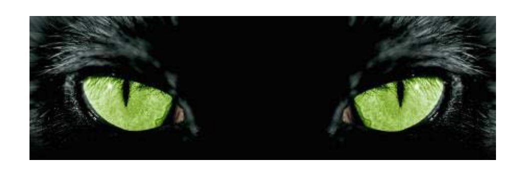
La Mandíbula

- Prominente: La mandíbula es propia de las personas tenaces y, en algunos casos, muy pasionales e instintivos.
- Puntiaguda: Agilidad mental. Gusto. Sagacidad.
- Ancha y Carnosa: Persona pacífica y hogareña. Le lleva tiempo tomar decisiones, pero es firme cuando lo hace.
- Corta: Dulzura y Timidez.

CAPÍTULO IV

TÉCNICAS DE PNL

CALIBRACIÓN



Para la PNL calibrar es la habilidad para captar las sutilezas del lenguaje corporal.

Cuando nos comunicamos no sólo lo hacemos mediante palabras (lenguaje digital) sino también con nuestra fisiología (lenguaje analógico).

La calibración es la capacidad que podemos desarrollar para permitirnos observar los cambios en el conjunto del comportamiento no verbal que se producen en la fisiología de cualquier sujeto que se encuentra interactuando.

Cuando calibramos observamos de manera detallada y precisa todas las variaciones que se producen en el nivel analógico del sujeto, pudiendo detectar así los cambios que nos permitirán conocer sus estados internos.

Con la calibración podemos lograr:

- Conocer como nuestro interlocutor estructura su pensamiento.
- Darnos cuenta si nos presta o no atención.
- Detectar incongruencias entre lo que piensa y los gestos que realiza.
- Si nos miente.
- Cual es su estado físico.
- Entenderlo sin necesidad de que nos hable.
- Debemos prestar atención a:
- Movimientos oculares
- Color de la piel
- Tono y movimientos musculares

- Postura corporal
- Movimientos de las manos
- Tono y ritmo de voz
- Respiración

He hablado antes sobre calibración, es decir, la idea de observar los estados físicos y mentales por los que una persona está atravesando, y su importancia. Básicamente, la diferencia entre un cretino y un gentleman, para mi, sin importar que sean seductores o no, es que un hombre en verdad cool y quien ama en verdad a las mujeres es que el hombre de verdad tiene suficiente capacidad de observación para darse cuenta en qué parte del proceso está la mujer, y tiene además las herramientas y la facultad para ayudarla a estar en otro estado emocional.

El cretino sólo tiene en cuenta lo que él mismo quiere… entonces empuja, empuja, empuja, y habla, habla y habla, sin dar tregua, esperando que una de las cosas que lanza, funcione. Es como querer sanar una enfermedad: puedes dar una bomba de medicinas, gastando recursos innecesarios, y rogándole a los cielos que algo funcione. O, puedes actuar de una manera un tanto más sobria, ver el tipo de caso con el cual estás lidiando, y actuar de manera efectiva y rápida. Un argumento del enfermo sería “Quiero sanarme ¡YA! No me importa que estudies u observes, sólo dame todo lo que hay.” En la vida hay dos formas de hacer las cosas, y los lectores sabrán que no es mi estilo hacer las cosas a la mala.

Hablemos de calibrar. Muchos hablan sobre calibrar, pero la mayoría de cosas que escucho flotando en todos lados son en su mayoría basura de gente que aprendió cosas equivocadas. De la forma como voy a tratarla aquí, calibrar se refiere a LA HABILIDAD DE OBSERVAR LOS CAMBIOS FÍSICOS EN UNA PERSONA, QUE SON A SU VEZ REFLEJO DIRECTO DE LOS CAMBIOS MENTALES POR LOS CUALES LA PERSONA ESTÁ ATRAVESANDO. En cristiano: en buena cuenta, y para nuestros propósitos, la habilidad de saber si lo que decimos tiene algún efecto en la chica, o si la chica está atravesando un estado que nos acorte el camino… o incluso si la chica es totalmente no-reactiva a nosotros… todo puede pasar, pero la habilidad de dis-

cernir es lo que te va a ahorrar mucho tiempo, y te va a dar más satisfacciones que usar técnica X o Y.

Verán, la gran mayoría de gurús y profesores hablan de decir esto o decir aquello. Todo bien—en fin, si los chicos supieran que decir en un primer momento, todo este problema no existiría para comenzar. Pero muchas veces (el que esté libre de culpa que tire la primera piedra) lo que ocurre es que dicho profesor crea una serie de clones, quienes como loritos van repitiendo esas frases mágicas que aprendieron en tal foro o de tal programa, esperando que obtengan los mismos resultados. Y si no los obtienen, muchas veces creen que es la culpa del profesor, o que las chicas en su ciudad son unas taradas, o que por último es simplemente cuestión de usar la técnica trescientas veces más hasta que les salga con naturalidad.

Todo bien, pero ¿dónde queda la idea de observar a la mujer? ¿De qué manera es la chica que tienes delante de ti diferente a las demás? ¿De qué manera vas a alterar la técnica número mil para hacerla a la medida de la situación en la que te encuentras? Preguntas importantes, y si no te las estás haciendo ahora, es probable que no estés disfrutando de todo el éxito que te corresponde en la cancha.

OK, todo eso es un bocado navideño grande. Así que ahora quiero explorar una técnica que te va a ser útil como punto de partida. Proviene de PNL (como la explicaron los fundadores), y es por lo general un componente frecuente en tales seminarios. Sirve también como un juego divertido, que en más de una ocasión he usado allá afuera con buenos resultados.

Bueno el siguiente apartado les dejo unos pequeños ejercicios de donde pueden empezar a practicar el calibraje.de seguro va a ayudar a muchos.

EJERCICIOS DE CALIBRACIÓN



EJERCICIO DE CALIBRACIÓN 1:

Primera Fase: Observación:

Fijar un momento del día (20 a 30 minutos). Todos los días, durante 10 días.

Elegir un lugar concreto en el que podamos observar cómodamente a la gente.

Llevar bloc de notas, bolígrafo. (Un café, una plaza, una oficina pública, centro comercial, etc.)

Manteniéndonos atentos y relajados. Elegir una persona y prestar toda la atención durante los 7 /10 primeros minutos. Aislándonos de todos los sonidos, y de todas las sensaciones, en especial los que procedan de la persona a observar.

Anotar los detalles de los aspectos visuales de esa persona, atendiendo principalmente a tres de los siguientes puntos:

- Manos de la persona. Movimientos, lateralidad, coordinación, expresividad, etc.
- Expresión facial. Frente, entrecejo, parpadeo, boca, mejillas, cejas, etc
- Sistema de accesos oculares más significativo o dominante.
- Respiración de la persona. Superior, torácica, abdominal, completa, profunda, agitada, etc.
- Pies y piernas. Movimientos, formas de cruce, posiciones, etc...

- Simetría corporal. Relación e inclinación de cabeza, cuello y hombros.

Alternar día a día a tres aspectos distintos y los últimos días globalmente. Después de los primeros 10 minutos alternar con otra persona y luego con la tercera.

Por último analizamos nuestra propia experiencia de observar a esas personas:

- ¿Qué es lo que más nos ha costado?
- ¿Cómo nos sentimos?
- ¿Qué hemos aprendido de la observación?
- ¡Qué es lo que más nos ha llamado la atención del trabajo en sí mismo?, etc.

Al concluir la primera fase del ejercicio, los 10 días pasar a la siguiente fase.

Elegir de nuevo un lugar y durante los 10 a 15 primeros minutos dedicarnos a observar solo una parte del cuerpo, es decir, si de la lista de aspectos a observar decidimos empezar por el rostro, observaremos a la zona de la derecha, atendiendo a esa zona y a continuación los comparamos con los de la zona izquierda.

Encontrar los diferentes paramensajes que pudiesen estar manifestándose en ese sujeto. Anotar las diferencias.

Los siguientes 10 a 15 minutos cambiar de persona, pero esta vez no usar la lista, simplemente observar y esta vez sin mirar directamente al sujeto. Para ello localizamos un punto próximo al sujeto a una distancia de aproximadamente un palmo de él, donde fijar la vista desenfocada. Darnos cuenta de cómo en esa forma es posible percibir todos los movimientos conjuntamente. La observación es para darnos cuenta de en donde surgen las "incongruencias" en la persona. Donde hay suavidad o falta de ella, si se producen brusquedades o no. Dedicamos a esta observación unos 7 a 10 minutos.

Por último elegimos a otra persona, y con el método de mirar desenfocado, descubrimos cual es la parte del cuerpo de este

nuevo sujeto que se expresa más, centramos nuestra atención en ella e intentamos descubrir en esa zona la existencia de cualquier incongruencia por sutil que parezca. Esta fase debe llevarse adelante de 7 a 10 días.

Segunda fase: la escucha:

Situarnos en una posición donde podamos oír cómodamente sin levantar sospechas de indiscreción.

Escuchar con completa atención sin desviar ninguna parte de ella a la observación visual. (si es posible cerrar los ojos detrás de unos lentes será aún mejor). Prestar atención a los cinco aspectos siguiente durante 7 a 10 minutos, al final comparar las incongruencias manifestadas entre los diferentes aspectos de este canal auditivo.

a) Las palabras, predicados verbales, frases y frases hechas más usuales, sentencias, afirmaciones categóricas más frecuentes que usa la persona.

b) Volumen de la voz y alteraciones de la misma.

c) Tonos de voz.

d) Ritmo de la conversación. Rápido, lento, cuando se producen los cambios en el ritmo.

e) Formas de entonación. Como termina las frases, cuando cambia la entonación, que palabras son las que remarca con el tono, etc.

Realizando este ejercicio durante los días indicados, pasaremos a la realización conjunta de las dos partes, la calibración visual y auditiva simultáneamente.

En el lugar escogido nos situamos de forma que podamos ver y oír a la persona escogida. Empezamos comprobando tres puntos de las distinciones visualmente constatables, pasamos luego a otras tres auditivas y seguidamente comparando las anotaciones hechas en el bloc, analizamos las incongruencias, proseguimos con el resto de las observaciones hasta comprobar toda la lista y tener la certeza de que nuestras calibraciones son las acertadas.

Una vez que esta tarea nos resulte cómoda y fácil, pasar a prestar especial atención a la relación congruencia/incongruencia

de los aspectos más indicativos en tantas personas como nos sea posible.

Estas relaciones son:

Manos, para mensajes verbales (tono, ritmo, volumen, predicados, frases, etc.) y su relación con los gestos y posturas marcados por el lado del cuerpo que responde al hemisferio dominante en la persona (si es lógica y calculadora, el hemisferio izquierdo, y si es creativa e intuitiva el hemisferio derecho).

Es una práctica muy útil para saber reconocer aspectos esenciales en nuestros interlocutores y ser más efectivos al momento de comunicarnos.

EJERCICIO DE CALIBRACIÓN 2:

El ejercicio es en pareja (A y B). Siéntense los dos mirándose uno al otro, manos y piernas sin cruzar. La persona A va a ser quien calibra, y B va a ser quien es observado. Simplemente estar sentados mirándose en un principio es lo que llamaremos *estado normal*.

- Que B piense en una persona a quien en verdad quiere mucho, alguien a quien en verdad ama en la vida (puede ser un hobby que le gusta mucho, una canción que ama, etc.). No es necesario que te diga de qué se trata lo que está pensando. A esto llamaremos Estado 1.

- A: observa la diferencia en B, entre su estado normal y los cambios que ocurren físicamente cuando le dices que piense en aquello que dijimos en el paso anterior. En especial, toma nota de su:

• Postura
• Ritmo de su respiración
• Movimiento de sus ojos (izquierda, derecha, arriba, abajo)
• Color (¿se sonroja o palidece para algo?)
• Movimiento de sus manos, o pies, o algunos otros gestos
• Nivel de relajación muscular

• Expresión facial; ¿su frente y músculos faciales están igual de relajados?

Fíjate en los distintos movimientos que hacen la diferencia entre el estado normal y el Estado 1.

- Luego dile a B que borre su mente. Para esto dile que deletree la calle donde vive, empezando por la última letra. Vas a notar un lapso de confusión en B, en donde dices algo como “OK, sólo quería aclarar tu mente,” eso es todo lo necesario para aclarar la mente luego del Estado 1, para volver al estado normal.
- Ahora dile a B que piense en una persona, cosa, canción, etc. Que *detesta*. Esto es contrastante a la imagen mental del Estado 1, que era placentera. Que B se concentre en este contraste por un rato. Llamaremos a esto Estado 2.
- A observa de igual manera cambia la fisiología en B, ¿de qué manera cambia su postura, respiración, etc., cuando la persona piensa en la imagen del Estado 2?
- Aquí viene lo interesante: haz que B vaya del Estado 1 al Estado 2 una y otra vez, guiándola del uno al otro, mientras que observas *la diferencia entre ambos estados*. Toma nota mental de cada diferencia que notas entre los Estados 1 y 2. Vas a notar más de una, aunque por lo general, dependiendo de la persona, ésta va a tener algo que resulta la clave para marcar la diferencia; esto varía con cada persona.
- Cuando A haya observado algunas diferencias entre cuando la persona está en el estado 1 o 2, dile a B que aclare su mente. Ahora viene donde pones a prueba lo que observaste. Le dices a B que piense en la imagen 1 o 2, pero que no te avise cuál está pensando. A, observa los cambios en la fisonomía de B, y compáralos con lo que observaste. Vas a darte cuenta si B está accediendo la imagen del estado 1 o 2. Dile tu predicción a B y que confirme contigo si estás en lo correcto. Haz esto hasta que adivines correctamente por lo menos unas cinco veces.

Ten en cuenta que mientras más practiques este ejercicio, con más personas, mejor te vas a volver en observar cambios físicos en las personas, que son a su vez diferencias producidas por las

cosas que hay en su mente. Esto es de suma importancia, léelo otra vez. De poco sirve practicar este ejercicio intensivamente con una sola persona, ya que calibrar se trata de la idea de notar cambios en las personas en general, no en una sola persona. Practicar con una sola persona sería como pensar que eres bueno en ajedrez simplemente porque le puedes ganar a Juan fácilmente…

Si quieres practicar esto con varias personas, algo que hizo una diferencia en mí fue que a veces las personas creían que esto se trataba de un juego tipo "ganar o perder," entonces o no colaboraban relajándose, o se reían cada vez que fallaba al principio. Para eso es importante formular el juego de manera que "es algo que un amigo me comentó y que quiero ver si funciona, como un experimento," y luego para mostrarle a la persona de qué se trata, pueden intercambiar ser A o B.

Variantes de esta versión del ejercicio: Que B piense en cosas que son totalmente verdad (Estado 1) y cosas que son totalmente falsas (Estado 2). Puedes formular esto tú mismo, haciendo preguntas como "¿Alguna vez has almorzado con George Bush?", ja, o "¿has comido algo en todo el día?" por ejemplo, Cosas que sabes la respuesta que van a tener. Entonces el ejercicio se trata de observar los cambios en la persona cuando piensa en SÍ o NO. Luego de un rato vas a poder darte cuenta de la respuesta sin que la persona siquiera responda.

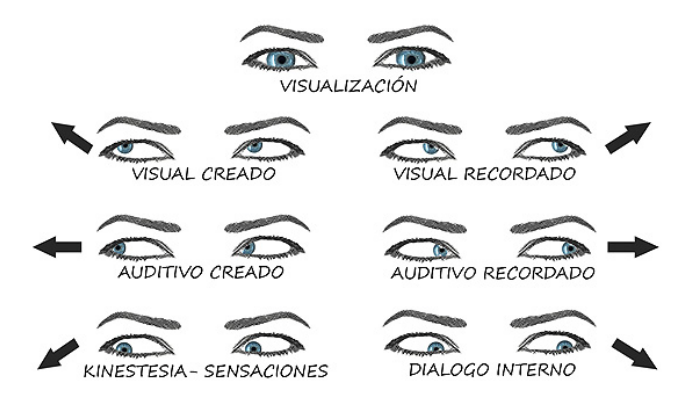
Entonces el juego cambia de las preguntas tontas, y le haces a la persona preguntas cuyas respuestas *no conoces*, y que no te responda. Aquí el juego se torna divertido, porque si en verdad observaste la diferencia en la persona cuando piensa Si o No, la persona no te va a poder mentir con su fisonomía, y se va a sorprender cuando adivines una y otra vez las respuestas a tus propias preguntas.

El lector astuto se habrá dado cuenta que si tomas la idea de estados de Si o No, y formulas el ejercicio pero de manera conversacional, es decir, sin avisarla a la persona que estás haciendo un juego, y sin exagerar las preguntas guías, y tendrás en tus manos un detector de mentiras, a base de Calibración.

Una vez que seas eficiente calibrando y notando las diferencias en las personas dependiendo de en qué piensan las personas, vas a ser cien veces mejor en la cancha, dándote cuenta al

mismo tiempo del efecto de tus palabras en la mujer con quien estás interactuando.

CLAVES DE MOVIMIENTO OCULAR



Prepárate bien, porque la herramienta que voy a ofrecerte a continuación no tiene precio. Considérala, si quieres, como un regalito del tío Bandido. Se trata de algo que no solo va a ayudarte en tu juego, sino que puede contribuir, además, a tu éxito en cualquier nivel de tu vida en el que intervengan las relaciones humanas.

Ya hablemos de relaciones sentimentales, ya de nuestras interacciones en el ámbito profesional o de negocios, del reto de hablar en público, de la educación de hijos, alumnos, etc., se trata de algo que nos hará más capaces y competentes. Nos permitirá vender mejor nuestros productos, proyectos o nuestra propia persona, nos ayudará a comunicarnos eficientemente, a poder influir en la toma de decisiones, a enseñar mejor, a expresar lo que sentimos llegando al corazón de los demás y a muchas otras cosas que tú mismo puedes imaginar. En general, se trata de una herramienta que, sobre todo, aumentará tu eficacia comunicativa.

Expliquemos ahora en qué consiste esta herramienta. Ya tienes un concepto general de la PNL, en qué consiste, en qué se basa y cómo trabaja.

Pues bien, ciertas investigaciones de PNL han revelado que la gente tiene experiencias de su Realidad, las cuales almacenan en su cerebro como representaciones visuales (V), auditivas (A) o kinestésicas (K), palabra esta última que sirve para agrupar aquellas experiencias olfativas, gustativas y táctiles.

Cada vez que, por ejemplo, evocamos un recuerdo, no podemos evitar revivir un cierto tipo de conjuntos específicos de imágenes, sonidos, sentimientos, olores, gustos y sensaciones de tacto que acompañan esa evocación concreta. Es así, de hecho, como diferenciamos unos recuerdos de otros.

El estudio de la PNL muestra, además, algo interesante. Cuando accedemos a esas V, A o K, nuestros ojos se mueven en direcciones específicas y predecibles, movimientos que parecen corresponderse con los recorridos neuronales que nuestro cerebro lleva a cabo. Lo hace tanto para procesar como para almacenar dichos tipos de informaciones sensoriales.

Desde el punto de vista práctico, podemos hacer las siguientes generalizaciones:

Cuando miramos hacia arriba, conectamos con imágenes. Un movimiento descendente de los ojos indicaría, por el contrario, que estamos accediendo a sensaciones kinestéticas, a sentimientos o a algún tipo de diálogo interior. Por último, un desplazamiento horizontal de los ojos se relaciona con nuestras experiencias auditivas.

A veces, esto varía para algunas personas. Pero, en cualquier caso, todo el mundo tiene una forma fija de relacionar la clase de experiencia interior que está teniendo con sus movimientos oculares. Podemos, pues, descubrir a qué corresponde cada movimiento con un pequeño ejercicio de preguntas.

Si somos capaces de percatarnos de la forma predilecta de procesar la información de la persona que tenemos enfrente, podemos entonces modificar nuestra propia forma de comunicarnos para transmitir la información en el propio lenguaje de esa persona, lo cual hará que la asimile mejor y sea mucho más receptiva.

A continuación te ofrezco un cuadro descriptivo que te permitirá recordar lo dicho de manera mucho más gráfica. En él podrás apreciar la carita de un bebé rodeada de recuadros que contienen cada una de las formas que nuestro cerebro encuentra de representarse las experiencias que procesa. Su posición respecto de la carita es muy importante, ya que esta indica la dirección en la que las pupilas se desplazan cada vez que llevamos a cabo dichas representaciones.

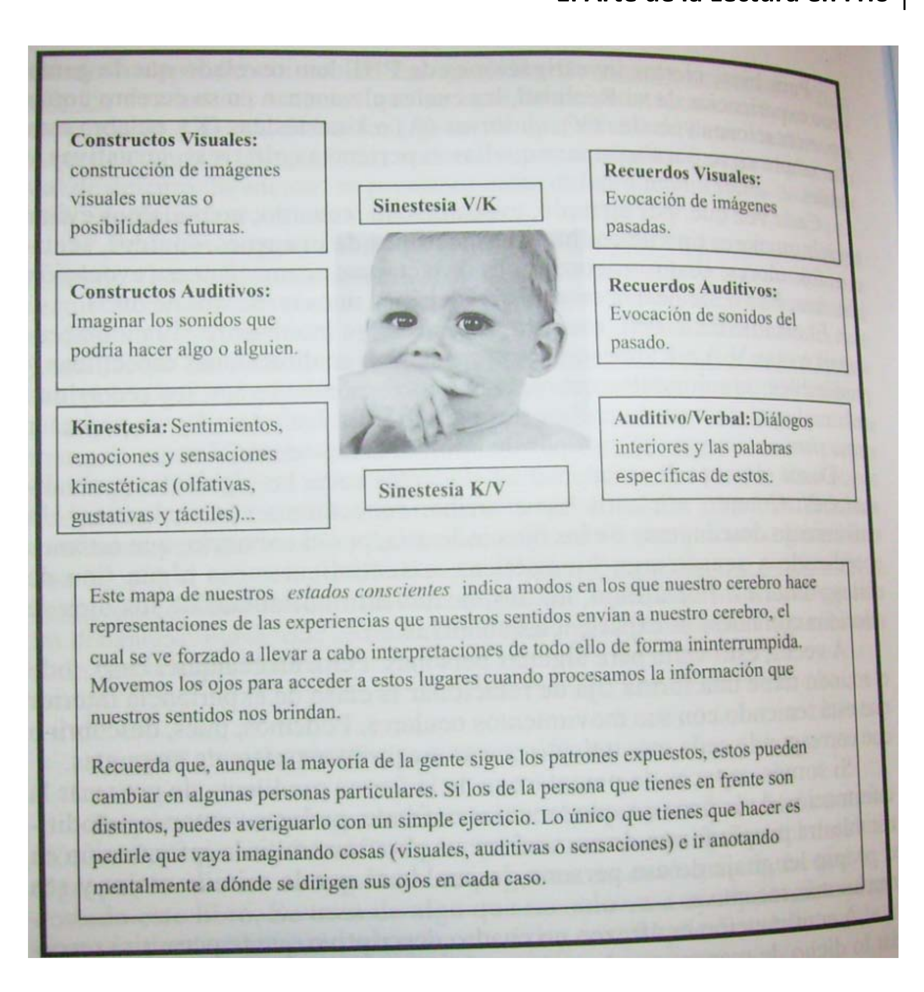
Las posibilidades y recursos que te proporcionará el conocimiento de las Claves del movimiento ocular son inagotables. Te permiten, por un lado, intuir el mejor modo de comunicarte con la chica que tienes enfrente para que lo que digas o hagas tenga un mayor impacto en ella. Por otro, te facilitará el hacer observaciones sobre ella que la sorprenderán. Como es lógico, debes también tener en cuenta la información que extraigas a la hora de llevar a cabo otras rutinas de Lectura en Frío.

Como ya te he explicado, una técnica basada en esto podría ser la de formular preguntas que la hagan representarse experiencias mentalmente.

Podrías, por ejemplo, dirigir su pensamiento del siguiente modo: "Imagina la casa en que creciste", o "Si pudieses ir a cualquier parte del mundo, dónde irías", para estudiar a continuación a dónde se dirigen sus ojos.

Puesto que la gente ama hablar y descubrir cosas nuevas sobre sí misma —de ahí la afición extendida por la quiromancia, la grafología, la astrología, etc.—, es más que probable que la chica en cuestión se muestre cooperante.

Después puedes hacer observaciones como "Eres una persona muy visual" o "Mira, puedo ver cuando mientes, porque tus ojos son como un libro abierto para mí. Me has dicho que estabas imaginando el color de tu casa, cuando en realidad estabas sintiendo algo muy intenso."



En fin, quiero que sepas que solo este recurso podría desmarcarte de la gran mayoría del resto que deambulan por el mundo sin tener nada interesante que ofrecer a las mujeres.

CAPITULO V
MENTALISMO



Adivinador callejero con un cliente en Taichung (Taiwan).

A lo largo de la historia de la humanidad se ha visto cómo algunas personas en busca de consejo visitan a otros que dicen ser capaces de predecir el futuro. Lo que no es tan bien conocido son las artes y métodos que utilizan para engañar a quienes acuden a ellos en busca de algún tipo de consejo o de consuelo. Este engaño hace creer al que consulta, a veces de forma impactante, que el vidente tiene un conocimiento profundo y sobrenatural acerca de su vida. Tales técnicas suelen acompañarse de diversas ambientaciones escénicas: cartas de tarot, cartas astrales en hojas de papel o en pantallas de computadoras, ripios de café en una taza, huevos crudos en un vaso de agua, lectura de las líneas de las manos, etc.

La insípida verdad que se esconde tras los testimonios que se promulgan sobre estos videntes, por parte de crédulos pacientes, es en realidad una técnica de lectura en frío. Esta consiste en decirle a la persona que consulta, frases que son obvias o tan generales que se podrían aplicar a cualquiera, o información que se le extrae al visitante por medio de un análisis cuidadoso de sus respuestas verbales, además de su lenguaje corporal. Todo lo anterior se adoba con un excelente juego de palabras para confundir al que ha recurrido a ellos con la esperanza vana de conocer qué les depara el futuro.

La lectura se basa en el análisis de reacciones y respuestas que manifieste la persona a la hora de dejarse leer su suerte. Con

miras en un estudio detallado, esta técnica se puede desglosar en varias fases.

PARA ESTA ENTRADA, ACUDIMOS A ALGUNOS CONCEPTOS

Primero, en la lectura en frío, el mentalista echa mano de la inclinación que tiene el ser humano de extraer de una situación un significado mayor que el que se tiene. Es decir, la víctima intentará darle sentido a lo que se le diga.

Segundo, el mentalista también aprovecha que la gente en general es egocéntrica y tiende a verse con demasiados buenos ojos (es decir, nuestra educación no ha conseguido enseñarnos a practicar una sana autocrítica).

Tercero, el mentalista usa también en su beneficio el hecho de que sus víctimas se acordarán más intensamente de sus "aciertos" que de sus errores (especialidad de los parapsicólogos que año con año sueltan predicciones de todo tipo, sabiendo que con que atinen **una** tienen para publicitarse un año después)

Cuarto, el menalista ofrece generalidades aplicables a todos los seres humanos. Todos compartimos una enorme cantidad de características, todos sufrimos ante los problemas, todos tenemos proyectos no realizados, todos queremos más dinero (hasta Bill Gates), todos queremos amar y ser amados, todos tenemos profundas frustraciones.

Finalmente, el mentalista usa el lenguaje (o la labia) con precisión quirúrgica para **sacarle detalles a la víctima** haciendo lo que en inglés se llama "ir a la pesca de información". Frases como:

“*Has estado pensando mucho en una persona que murió no hace mucho tiempo, ¿no es así?"*. Parecen **dar** información cuando en realidad **la están extrayendo**. Si la víctima es tan inocente como para responder *"Sí, mi tío Bucéfalo"*, el mentalista puede soltar *"Exacto, eso es lo que veo"* y dejar la impresión (entre el público y en el huésped que parasita de momento) que "adivinó que Pepín estaba acordándose de su tío Bucéfalo".

Con estos principios, un sujeto lo bastante atento puede "leer" a un extraño y hacerle creer que lo hace utilizando poderes especiales.

Los más avezados usan otros trucos para irse guiando por sus adivinaciones del pasado. Recuerdo a un lector de posos de café turco que no despegaba sus ojos de los del tipo al que estaba desplumando, atento a cualquier indicio (sobre todo en la dilatación del iris) que le indicara que una mentira en particular complacía a su presa.



¿Que usted no sabía que el iris se nos dilata cuando vemos algo que nos gusta y se contrae ante algo que nos disgusta aun manteniendo las mismas condiciones de luz?

Pues los comerciantes de los zocos árabes lo saben desde tiempos inmemoriales. Por eso cuando le muestran algún artículo lo miran a los ojos: la reacción que usted muestre en el iris de los ojos les indica hasta dónde se puede regatear con usted, y qué tan interesado está realmente en el artículo que se le oferta.

Esto lo redescubrieron y sistematizaron los verdaderos neuropsicólogos en los años 70 (mientras que los parapsicólogos no han aportado **nada** de conocimientos, datos o técnicas útiles a la humanidad).

Lo mismo puede decirse del lenguaje corporal. Los buenos observadores de sus congéneres llevan milenios interpretando los sentimientos o emociones que hay detrás de ciertos actos, posturas

o gestos. La ciencia (no las inútiles paraciencias) ha confirmado el hecho y sistematizado su conocimiento.

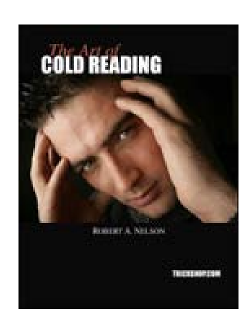
Un buen seudoadivinador interpretará todo lo que tiene la persona: ¿qué ropa lleva, fina o corriente?, ¿tiene el calzado muy desgastado?, ¿usa colonia o perfume?, ¿se expresa con culta corrección o con la bastedad del barrio o de la aldea?, ¿lleva joyas? Todos estos detalles dan, al observador cuidadoso, una enorme cantidad de información sobre nosotros.

Si el tipo suelta esa información habiéndola disfrazado previamente de adivinación (o "mancia", como gustan de decir ahora), la ilusión puede ser enormemente poderosa.

Si este tipo de lectura en frío se realiza, además, en una "consulta" de un supuesto "sanador", curandero, médico brujo, etc. La víctima que paga sentirá que está ante un sujeto verdaderamente poderoso, y no dudará en abandonar un tratamiento médico a cambio de patrañas que pueden ocasionarle daños tan irreversibles como la misma muerte.[3]

[3] Aclaración: los médicos que saben hacer clínica usan cierta medida de lectura en frío para saber cosas que el paciente puede no querer decirles. El máximo exponente de la lectura en frío en el consultorio médico fue sin duda Joseph Bell, el profesor de Arthur Conan Doyle que fue la inspiración para que éste inventara a Sherlock Holmes.

PASOS A SEGUIR PARA UNA BUENA LECTURA DE MENTALISMO



1. Análisis visual de la persona.

La primera fase es un análisis de la persona tras su ingreso en la sesión. Puede incluir los siguientes elementos:

1.1. Forma de caminar del individuo

La forma de caminar, de mover los brazos y la postura adoptada son otra fuente de información. Movimientos lentos o rígidos, e incluso posturas encorvadas, pueden ser interpretadas como dolencias del sistema óseo.

Movimientos fluidos y mesurados son indicativos de una buena educación y movimientos torpes pueden ser indicativos de nerviosismo, rasgos motores como tambaleo o inquietud, pueden sugerir rasgos de inseguridad, hiperactividad, u otras características mentales.

En general, la forma de moverse y desplazarse dice mucho de la manera de ser.

1.2. Interacción visual

El espejo del alma. La mirada de una persona y, en general, la expresión facial, dice muchísimo acerca de ella y su estado interior, desde su forma de ser hasta su estado de ánimo, sensaciones, y preocupaciones, son discernibles en la expresión facial.

Además, la dirección de la vista puede indicar el carácter del cliente. Miradas bajas y evasivas indican timidez e inseguridad son típicas de personas tímidas, lo que se puede correlacionar con

su seguridad en la toma de decisiones y en el trato social., miradas fijas y francas indican, por el contrario, seguridad de si misma y firmeza.

Las arrugas del rostro alrededor de los ojos y la comisura de los labios muestran si un rostro ha llorado mucho o si la sonrisa es una mueca habitual. Rápidos y constantes movimientos de ojos señalan un carácter nervioso, una mirada altiva indica soberbia, unos dientes muy apretados un carácter violento y una mirada angustiada revela desesperación.

1.3. Forma de hablar

Las características verbales como gramática, semántica, entonación, volumen y acento, entre otros, dan bastante información sobre la vida del hablante. Se puede intuir su estrato socioeconómico, su educación, y sus posibles intereses. Extrapolando estadísticamente se pueden conjeturar sus preocupaciones según las problemáticas típicas de su sector social. Así, para alguien de estrato social bajo, las preocupaciones típicas son de índole económica, mientras que alguien de estrato muy alto, podría tener problemas de sentido de vida o vacío existencial. Habría una buena posibilidad de acertar.

1.4. Forma de vestir

La pulcritud en la presentación personal puede indicar cuánta autoestima tiene la víctima, o si es frívolo, o si es compulsivo u obsesivo. También puede indicar su solvencia económica.

1.5. Aspecto físico

En nuestra civilización el atractivo físico puede abrir o cerrar muchas puertas; se ha encontrado que las personas bellas tienen más oportunidad de ser contratadas.

Las personas no muy atractivas o con sobrepeso pueden tener problemas de autoestima, pueden sentirse rechazadas y con problemas con el sexo opuesto, incluso con problemas laborales si el caso es grave.

En otra línea, las personas agraciadas pueden sentir que sólo las valoran por su físico, lo que pueden considerar denigrante.

Estos aspectos son minas de oro que el psíquico aprovecha para sacar información en sus sesiones.

Entre ambos casos se abren un sinfín de posibilidades en las que valorar también el cuidado personal, el maquillaje, la ropa, las joyas… Ausencia de joyas señala un nivel económico bajo, la ostentación con joyas o incluso un maquillaje agresivo puede señalar la necesidad de llamar la atención o de suplir carencias, el desaliño en el peinado o el aspecto puede indicar una baja autoestima…

Es mucha la información a obtener y la experiencia del adivinador le permitirá extraer conclusiones cada vez más acertadas, para utilizar en una segunda fase en la que extraer datos más concluyentes sobre la personalidad del sujeto.

Por ejemplo al que se considera poco valorado se le puede decir que tiene capacidades ocultas que no ha aprovechado y que le ayudarán mucho en el futuro, al inseguro, que es una persona tímida pero que en algunas ocasiones se comporta de forma muy atrevida, y a la persona con estudios que es una persona muy inteligente. Aunque en realidad no hace falta hacer estas distinciones pues estas afirmaciones son muy generales; cualquier persona desea y cree que tiene más capacidades de las que usa, todo el mundo varía su comportamiento según la situación y no hay nadie que no se considere o desee ser considerado inteligente.

Con estas frases se van ganando la confianza y estando muy receptivos a las respuestas y reacciones que estas frases provocan, dirigen la entrevista con menor o mayor éxito. Si una afirmación provoca un leve gesto de extrañeza o incredulidad hay que matizarla y relativizarla inmediatamente hasta que el cliente muestre su conformidad, si se provoca asombro, se atisba un brillo de esperanza o, simplemente, se detecta un leve asentimiento de cabeza, hay que proseguir en el razonamiento. Y así.

La dramatización, la formulación de frases vagas y ambiguas, el oficio del adivinador y la credulidad del que acude a solicitar sus servicios hacen creíbles sus predicciones.

2. Lectura del carácter de la víctima

En esta etapa se hace una descripción "psíquica" de la personalidad del cliente. El vidente usa con astucia los datos obtenidos en la primera fase, al igual que una buena dosis de ambigüedad y

de ideas halagadoras para la víctima. Algunas frases ejemplo serían estas:

- *"Usted es una persona muy inteligente":* mucha gente se considera, o desea ser considerada inteligente.
- *"A veces es tímida pero otras veces se comporta de forma muy atrevida":* esta afirmación que parece específica realmente es totalmente general porque todos variamos nuestro comportamiento en distintas circunstancias.
- *"Usted tiene un gran potencial desaprovechado que le será útil en el futuro":* es una frase no comprobable y cualquier persona desearía que fuera cierta. El deseo de creer hace que la víctima lo acepte como cierto, o por lo menos posible.

En cada afirmación que emita, el psíquico debe estar atento a reacciones gestuales de la víctima para profundizar en los aciertos y disimular o relativizar los fallos, con el fin de ganar más credibilidad a ojos del consultante.

3. Tendido de "redes" y dramatización

Al "tender redes" se dan afirmaciones vagas pero aparentemente específicas para sacar información al cliente. Basándose en la información obtenida con los métodos previos, se pueden lanzar descripciones más o menos ambiguas para obtener más datos. Esto se debe hacer de forma muy vaga y al mismo tiempo se debe estar muy atento a la reacción corporal del cliente.

En el instante en que se detecte una respuesta positiva, ya sea por una expresión de asombro o por un asentimiento con la cabeza, el vidente debe reforzarle su acierto a la víctima de forma verbal. En caso contrario, debe desviar la atención del fracaso, ya sea menguando su importancia, o proyectándolo en el futuro: "aunque no ha sucedido, pronto ocurrirá". Se debe hacer énfasis en los aciertos y no volver a los fallos; la memoria del cliente olvida pronto esos inconvenientes.

La clave para una buen tendido de redes es ser lo más inexacto posible, haciendo pausas para darle tiempo a la víctima de que recuerde elementos que se ajusten con lo que se va diciendo. Este

incremento de vaguedad en la lectura lo percibe el cliente como altamente específico. Un ejemplo excelente lo ofreció Ray Hyman en un episodio de "Misterios de la Ciencia". Es algo parecido a ésto:

"Usted... (pausa) ... o alguien muy cercano a usted... (pausa) ... está en grave riesgo de... (pausa) ... o tal vez ya ha sido víctima de un accidente..."

El objetivo de las pausas consiste en dar una apariencia de precisión, mientras se hace lo opuesto: abrir el abanico de posibilidades para que la lectura sea acertada. Así, en la lectura anterior se tendió la red en varias direcciones: se tiene riesgo de un accidente, o ya se tuvo; o la víctima es quien consulta, o cualquier persona que él conozca.

Esta multiplicación de posibilidades se encargará de que el cliente recuerde a alguien que concuerde con la descripción. La probabilidad de que alguien o algún conocido de esta persona haya tenido o esté en riesgo de tener algún accidente es muy alta. Es prácticamente seguro que alguna de las opciones deberá ser aceptada por quien consulta. Si la persona reconoce a alguien que haya sido víctima de un accidente, probablemente responda dando la identidad del accidentado:

"¡Si!, el esposo de mi hermana sufrió un accidente el año pasado".

El vidente ya llevaría un punto muy fuerte a su favor. Según la respuesta del cliente a la frase previa se puede deducir la gravedad del suceso: si la persona cambia de semblante y se pone triste, es muy posible que el accidentado haya quedado gravemente incapacitado o muerto, mientras que si la persona responde con entusiasmo por lo acertado del médium, es casi seguro que la víctima se recuperó.

En el momento en que se capte un mal ánimo en quien recibe la lectura, aún antes de que el cliente responda, se puede agregar algo como:

"... y esta persona parece haber sufrido un daño muy grave... (pausa) ... es posible que haya muerto".

Esto pondría el último clavo en el féretro del pensamiento crítico de la víctima. La impresión sobre él sería imborrable.

Sobre un tema como éste se podría hacer una infinidad de afirmaciones vagas para obtener un sinnúmero de datos sobre la vida del cliente. Por ejemplo:

- *"alguien recibió todo el dolor de ese accidente"*
- *"ese accidente los hizo sufrir mucho"*
- *"ese accidente les significó un desnivel económico"*

O cientos de cosas por el estilo. Ha dicho solamente una idea sobre hechos cotidianos, una perogrullada, y el vidente ya tiene a una víctima boquiabierta por la sobrenatural precisión de sus lecturas.

4. Predicción del futuro

Al captar información sobre el pasado y presente de una persona se gana la credibilidad y receptividad absoluta de la víctima. Este es el momento preciso para "predecir" sucesos. Como lo que se dice no ocurre actualmente, las equivocaciones no se pueden detectar inmediatamente. Es la etapa más relajada de la sesión psíquica. Sólo se tiene que jugar con las probabilidades. Por ejemplo:

- *"El próximo año usted padecerá una enfermedad"*: cualquier persona sufre por lo menos una enfermedad al año, sea leve o grave.
- *"El próximo mes usted emprenderá un proyecto":* cualquier empresa humana, por sencilla que sea, se puede ver como un proyecto.
- *"Pronto recibirá algo que ha estado esperando"*: se juega con las expectativas que tiene cualquier persona, a la vez que se deja tan ambiguo que se puede prestar a cientos de interpretaciones.

- *"Usted se va a casar"*: es una afirmación muy probable, y con el nivel de confianza que en este momento ya se habría ganado el psíquico, haría que se creyera sin ninguna dificultad.

5. Justificación evasiva de los fallos

Para una buena lectura, el vidente jamás deberá aceptar un error de predicción sino disimularlo al máximo. Para esto, se debe convencer a la víctima de que es ella quien comete el error, o quien no logra recordar a quién se refiere el psíquico. Por ejemplo:

Adivino: "Usted ha recibido una ofensa el mes pasado."
Consultante: "Que yo sepa no he recibido ninguna ofensa."
Adivino: "Bien dicho: "que usted sepa"... Esta ofensa la hicieron a sus espaldas y fueron personas muy queridas, de las cuales usted no sospecharía."

En este caso el adivino lleva todas las de ganar pues confunde al cliente: lleva su error a un campo inverificable: cara gana el vidente, sello pierde la víctima.

Para terminar, copiamos algunas "lecturas"

EJEMPLO 1:

Los actualmente populares "psíquicos" Sylvia Browne, James Van Praagh y John Edward que están recibiendo demasiado tiempo de TV en espacios como los shows de Montel Williams, Larry King y otros, utilizan la técnica de la "lectura en frío". No le dicen al sujeto nada, sino que hacen puras adivinanzas, plantean sugerencias y hacen preguntas. Este es un arte muy engañoso y el observador no atento se queda con la creencia de que información desconocida ha sido obtenida por medios milagrosos. No es así.

"Percibo a un hombre viejo aquí", es una pregunta, una sugerencia y una adivinanza del "lector" que espera alguna reacción del sujeto y que usualmente la obtiene. Esa reacción puede ser un asentimiento con la cabeza, pronunciar el nombre de una persona, o una iden-

tificación (hermano, esposo, abuelo), pero que es provista POR EL SUJETO, no por el lector.

"Están diciendo 'Bob' o 'Robert'. ¿Reconoces a esa persona?" es otra pregunta, sugestión y adivinanza. Si hay un Bob o Robert el sujeto ampliará la identificación. Pero si no hay un Bob o Robert inmediatamente reconocido, el lector se lo saltará comentando que Bob está ahí involucrado pero que no está siendo reconocido en ese momento. Si cualquier Bob es recordado más tarde por el sujeto esto será incorporado por el lector a todo su discurso.

EJEMPLO 2:

En un video de Van Praagh preparado para el programa de TV "48 horas" en una lectura que duró 60 minutos, encontramos que sólo hubo 2 afirmaciones hechas entre 260 preguntas que se hicieron en ese lapso. Van Praagh buscaba el nombre del esposo finado de una mujer y llegó a él preguntando:

"Conoces a alguien llamado Jack" La mujer respondió *"¡Sí! ¡Jack mi esposo!"* Pero Van Praagh no identificó a "Jack" para nada. Pidió a la mujer que ELLA lo identificara. A esas alturas Van Praagh ya había intentado y fallado con 26 nombres de hombres. Pero la mujer -el sujeto- olvidó todos los errores previos porque no eran importantes para ella. "Jack" era lo único relevante.

Los lectores en ocasiones guían al sujeto para que éste crea que sabían algo que ellos desconocían.

Por ejemplo:

Lector: *"¿Tu esposo permaneció mucho tiempo en el hospital o murió rápidamente?".*
Sujeto: *"Oh, murió casi inmediatamente".*
Lector: *"Sí, él me lo está diciendo. Dice que no sufrió y que le fue evitado sentir dolor".*

El lector en este caso (Van Praagh para ser más específicos) "extrañamente" fue quien tuvo que hacer la pregunta para saber eso.

Recuerden que estos lectores a menudo entrevistan a los miembros de su audiencia cuando están formando fila para entrar al estudio de TV. Esa técnica era usada por la muy exitosa lectora Doris Stokes. Lo que hacía era retroalimentar con cualquier información que previamente había conseguido como si estuviera refrescándose la memoria de lo que le habían dicho: *"¿Es usted la dama que tenía una hermana fallecida, querida?"* preguntaba y obtenía, obviamente, asentimiento de la víctima y un montón de oooohhhhs de la audiencia.

También ocurre que alguna persona de la audiencia antes del show se presente con el lector para preguntarle sobre su abuela muerta. Esa persona, durante el show, es después seleccionada de la audiencia por el lector para preguntar a su vez *"¿su pregunta es acerca de su abuela?"* lo que aparece -para el resto de la audiencia- como un acierto adivinatorio. O, aún más sutilmente, personas que trabajan en el estudio, previamente han estado con el "psíquico" para una lectura privada, y son a los que se les pide que ocupen asientos entre el público con la excusa de "desarrollar mayor información" usando el "poder colectivo de la audiencia". El lector, entonces, repite información colectada en sus sesiones previas lo que aparece milagroso para el resto de la audiencia y para los que lo ven por TV.

EJEMPLO 3:

Voy a un sitio de "numerología" (una de las cosas más irracionales del planeta). Siguiendo sus instrucciones saco "mi número del destino o senda de vida", que es 6 (según éstos insignes cantamañanas, sólo hay 9 destinos en el mundo, ya que aseguran sin despeinarse que los 9 destinos anunciados valen para **todos** los ingenuos del planeta).

Sobre el 6, suelta la siguiente sarta de mamadas (en cursivas, nuestros comentarios van en negritas):

“Muchas veces en esta vida, usted será llamado a ser un pacificador y para ayudar a otros a tomar decisiones difíciles, ya que este

número del destino denota servicio a otros, responsabilidad y elaboración de muchos ajustes para favorecer a otros en sus necesidades.”

Esto, evidentemente, se aplica a cualquiera, tenga el 6 o la raíz cúbica de pi.

“Buscando la perfección en otras personas, lo puede conducir a algunas desilusiones en el amor y las relaciones. Usted debería casarse o establecerse en una sólida relación, ya que el lado elevado del número seis, es el amor, la familia, la armonía y el servicio a los demás.“

O sea, sólo las personas cuya suma de año, mes y día de nacimiento tendrán desilusiones. Joder con mi mala pata. Y sólo nosotros debemos cargar con el matrimonio, ¿por qué? Pues sencillamente porque la enorme mayoría de la gente se enamora y se casa, y entonces en esta "predicción", el autor "atina" con la mayoría de quienes tienen el 6.

“En contraposición, usted puede experimentar discusiones y problemas con sus relaciones románticas que pueden conducir a la separación y el divorcio. “

Otra generalidad del tamaño de Mongolia, por supuesto. A tales eventualidades estamos expuestos todos.

Su actitud en la vida será lo que determine cómo vivirá el destino del número seis.

Fantástico, ¿no? Uno es el arquitecto de su propio destino. ¡Qué gran adivinación!

Pero, ¿qué habría pasado si en realidad yo fuera no el 6 sino el 3?

“Este número de vida es probablemente el más placentero de todos, ya que es el de la auto expresión, y el pleno disfrute de actividades en una atmósfera armoniosa. Su creatividad y sociabilidad atraerá a muchos amigos y compañeros.”

Pues esto se me aplica igualmente. Soy creativo, sociable y me gusta disfrutar en una atmósfera armoniosa. ¿Será que sumé mal?

“Usted también tiene la tendencia de sentir celos; debe trabajar para guardarlo para sí mismo, pues si demuestra esos sentimientos en el momento equivocado a la persona equivocada, podría perder un amor o amistades.”

Sabio consejo. Pero como casi todos hemos sido celosos, es otro disparo a la segura.

"Además, debería aprender a enfocar sus energías, y no permitir que éstas se dispersen."

¿Significa esto que si uno no es 3 sí puede permitir que sus "energías" se dispersen? ¡Qué bien!

"Los problemas que encontrará en su búsqueda de amor y belleza, son despreciables contra el potencial de gran éxito."

Obvio, ¿no?

Pues así van todos los números.

EJEMPLO 4: Telefonee a un psíquico
Titulo Original: Dial a Psychic
Autor: Reginald V. Finley
Traducción al Español: Hernán Toro

La lectura en frío es una técnica tan versátil que incluso permite engañar por teléfono, como lo ilustra con elocuencia este artículo de Reginald V. Finley:

"En la mañana del domingo del 15 de agosto, estaba viendo la sección de clasificados del Atlanta Journal and Constitution. Como estaba buscando una nueva ocupación, noté un aviso en la sección de consejería para reclutar psíquicos. No podía creerlo. "Aconsejar... ¡yo puedo hacer eso!", pensé para mis adentros

Llamé al número publicado y hablé con un caballero que me indicó cómo reunirme con él en el restaurante Shoney's, al extremo noroeste del pueblo (Cobb Pkwy, Marietta, GA). Cuando llegué, la sala de conferencias al fondo del local ya se había llenado de gente impaciente por aprender las particularidades de lo "psíquico". Me excusé por llegar tarde y les dije humorísticamente que si fuera psíquico habría encontrado el sitio. Todos sonrieron. La líder de la reunión era una mujer caucásica cálida y amable, de unos 30 años. Comenzó a explicar el número de horas requeridas,

el papeleo, la estructura de comisiones, los trucos del negocio y lo demás.

El concepto parecía simple: mientras más tiempo mantienes al oyente en la línea, más dinero te pagan. Así, si recibes llamadas consistentemente puedes hacer una fortuna. Un programa de computador calcula los promedios de cada empleado y distribuye las llamadas de acuerdo con esos promedios.

Decidí intentarlo. Instalaron una línea "ring master" en mi casa y en dos días comenzaron las llamadas. Me fui de espaldas al ver el nivel increíble de ingenuidad e ignorancia de estas personas. Recibí llamadas de personas que iban desde el curioso hasta el suicida, desde el deprimido hasta el malvado, desde el joven hasta el viejo. Nadie parecía inmune. Más del 75% de los que llamaban eran mujeres y 50% de ellas tenían más de 55 años. Y empeora: un alarmante 95% de quienes llamaban insinuaba creer en un dios y otros lo afirmaban abiertamente. Mi primer pensamiento fue "¿entonces por qué me está llamando? La Biblia prohíbe explícitamente este comportamiento". Igualmente, más del 95% de quienes llamaban creían de verdad que yo era un psíquico. Algunos, incluso afirmaban que Dios me había dado esta habilidad como un don y que debería usarlo a menudo.

Por supuesto, la verdad es que quienes llamaban me habían dado abundante información sobre sí mismos. Incluso sin hablar me daban claves sutiles que cualquier persona observadora captaría: respiración, ruido de fondo, pausas, interjecciones, tono de voz; todos estos factores juegan su papel. Adivinaba muy fácil si alguien tenía hijos, estaba casado, muriendo, o enfermo. Incluso adivinaba el sexo de sus hijos. (¡Hey! a fin de cuentas sólo tienes una oportunidad de 50% para acertar, así que... ¿Qué podía perder?) No obstante, aquí tampoco hicieron falta poderes especiales. Todo se hizo usando la razón, la probabilidad y la suerte.

¿Fue por pura casualidad que adiviné que un hombre estaba saliendo con una mujer cuyo nombre comenzaba con una "M"? De ninguna manera. Él me lo dijo. Parte de su lectura psíquica fue así:

Psíquico: No sé por qué, pero veo alguien en su vida.
Ingenuo 1: ¡De veras!... ¿Qué ve?

Psíquico: Veo alguien cuyo nombre comienza con "M" en su vida.
Ingenuo 1: ¡Uau! (pista #1) Eh... ¿cómo le llegó eso?
Psíquico: (utilizando la pista #1 para suprimir las dudas) No lo sé, estoy seguro (ahora lo estoy) de que alguien cuyo nombre comienza con una "M" será un factor importante en su vida.
Ingenuo1: ¡Eso es asombroso! Estoy saliendo con una mujer llamada Martha.

En este punto, podía decirle cualquier cosa, verdadera o falsa. No importaba qué le dijera a estas alturas porque... ¡Hey! soy un psíquico. ¿Acaso sólo hice una buena conjetura? ¡Maldición, claro que sí! pero fue una muy ambigua. Él pudo aplicarle bien fácil la letra "M" a cualquier cosa. Comenzó a ayudarme para tratar de descubrir el significado de la letra "M". Aunque la "M" no perteneciera ni a su pasado ni a su presente, yo la podría haber transferido muy fácil a su futuro. De cualquier forma yo gano. Soy un psíquico, ¿Recuerdan?

Otra lectura fue así:

Muy engañada: ¿Mi novio y yo vamos a estar juntos? (es obvio que hay un problema si está preguntando esto)
Psíquico: Siento aguas turbulentas más adelante. Escucho discusiones... (pausa)
Muy engañada: Bueno, sí (sorprendida) hemos estado discutiendo mucho últimamente. (¡No!….¡¿En serio?!)
Psíquico: Veo algunos niños aquí.
Muy engañada: Sí, tenemos una hija (descubrí posteriormente que su novio tiene un hijo que visita de cuando en cuando. Esto me dio más credibilidad).
Psíquico: Siento alguna infidelidad aquí... (pausa larga)
Muy engañada: (sonriendo) ¿De veras?… (otra pausa)... (temblando) Mmmmm…

Una pausa larga generalmente denota reflexión personal. Era obvio que trataba de decidir si yo sabía o no que ella era la infiel. Si hubiera estado libre de culpa, habría respondido rápido con algo así: ¿Con quién me está engañando? o ¿La conozco? Sin embargo no lo hizo, así que vi el agujero y entré por él.

<u>Psíquico:</u> (con preocupación) Lo has estado engañando ¿No es así?
<u>Muy engañada</u>: ¡Oh, Dios mío! ¿Cómo supo eso?

Qué terrible tentación tuve de decirle: *"¡No lo sabía, idiota... tu me lo acabas de decir!"... Sobra decir que entonces ya estaba convencida. Estuvo conmigo en el teléfono durante una hora completa. Veamos, $4.99 dólares el minuto por 60 minutos es... Bien, hagan ustedes la cuenta. Al final, comencé a sentirme horrible por perpetrar un fraude tan evidente, en especial porque el misticismo va contra todo lo que creo. Así, como resultado, renuncié. Lamento no haberle dicho a estas personas después de la lectura, que todo era trucos y juegos psicológicos. El dinero me silenció. Ahora estoy contento de poder contar esta historia y oponerme al misticismo.*

<u>CONCLUSION Y NUESTRO HOROSCOPO:</u>

Nos despedimos del mentalismo con los absolutamente insanos horóscopos "para abril" del gran promotor de este libro, el “MENTIROSO PROFESIONAL BANDIDO”

Nos dice, por ejemplo:

“Se impone una nueva realidad en tu ámbito profesional, te conviene asumir las novedades al tiempo que mantienes lo mejor conocido. Lo más importante es que este año Saturno entrará en tu casa diez, algo que augura cambios en tu ámbito profesional o en los más destacados aspectos relacionados con tu futuro. Entras en una etapa compleja. Por otro lado, nuevos proyectos pueden surgir a través de los amigos, procura encontrar momentos para cultivar las relaciones personales, que supondrán una vía de escape y oportunidades para realizarte más ampliamente.“

¿Esta ristra de generalidades se le aplica a usted? Piénselo bien. A mí, por lo pronto, se me aplica sin duda alguna. Pero es el "horóscopo" para Libra, y yo no soy Libra.

Aprovecha el clima de euforia para marcar un nuevo rumbo y sentirte mucho mejor contigo mismo. Hace unos cuantos me-

ses que Júpiter, el planeta de la buena suerte, transita por tu signo. Debes confiar en tus posibilidades, en tu potencial y en tu futuro. Tendrás buenas oportunidades para mejorar en todos los sentidos y será el momento de cambiar tu suerte. Los enamoramientos serán habituales entre los nativos del signo. Tu creatividad estará por las nubes. Desde finales de agosto la economía será uno de los aspectos más preocupantes.

¿Se le aplica esto a usted? ¿Importa si usted es Escorpión, Tauro o el verdadero destinatario de esta colección de obviedades, que es Sagitario?

Así, en el mundo delirante de los profesionales en la superchería, lo que se encuentra son generalidades, vaguedades, obviedades y otros productos de la lectura en frío que permiten que se cree la **impresión** de que tienen alguna idea de lo que están diciendo.

¿Cuál sería la prueba de un verdadero adivinador?

Se requerirían varias, claro, porque sólo por azar (cosa que estudia la ley de las probabilidades) siempre es posible "atinar" alguna predicción, especialmente si es evidente (hace un tiempo , todos los parapsicologos profesionales "predecían" la muerte de Juan Pablo II, aunque para todos nosotros era evidente que el pontífice estaba cada vez más enfermo y viejo, o sea que inevitablemente predijeron su destino (demasiado obvio), cosa que aprovecharon los videntes para alimentarse con su cadáver gritando que "ellos lo predijeron").

Es decir, se requiere una batería de pruebas en las que un supuesto adivinador se pueda desempeñar tan bien como cualquier profesional de verdad.

Digamos, ponemos a un contador o contable frente a veinte resmas de facturas, recibos y datos, y les pedimos que calculen, con sus conocimientos, el impuesto anual sobre la renta que deben pagar esas diez personas. El resultado medirá un nivel de profesionalidad determinado.

Luego se pone a un astrologo ante las fechas y horas de nacimiento de veinte personas que ya hayan muerto (tomadas al azar de algún registro civil) y se le pide que calcule la fecha y hora de la muerte de los veinte.

Si el adivinador obtuviera un porcentaje de aciertos similar al del contador, entonces quizá sepa algo y valga la pena perder el tiempo con él.

Ante la imposibilidad de obtener resultados correctos en este tipo de experimentos (de los que huyen como de la viruela), los farsantes ofrecen otra maravillosa técnica final de la lectura en frío: la presentación de pretextos, coartadas, excusas y justificaciones.

Y cuando todo falla, mienten. Después de todo, como dijo Steiner, su principio básico guía todas sus patrañas:

“diles lo que quieren escuchar y volverán para que les digas más.”

CAPÍTULO VI

LECTURA EN FRIO PARA SEDUCIR



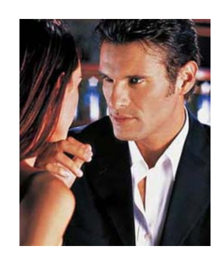
CONSEJO:

"Sazona la lectura de manera que sea misteriosa y romántica, demostrando siempre confianza y autoridad en el tema, en vista que una serie de detalles, de por sí solos, no son tan interesantes. Recuerda, el propósito es que ella se sienta comprendida… no que le pruebes que eres un adivino ni un mago. Si haces que ella se sienta comprendida en un nivel fundamental y además logras fascinarla y darle una sensación de curiosidad y un toque exótico, puntos extra para ti."

Aquí dejo una recopilación de teorías de lecturas en frio de diferentes autores dedicados a la seducción, algunas son simples y otras muy extraordinarios tu puedes seguir el ejemplo que mas te guste o simplemente aprender de todos y crear tus propio camino hacia la lectura en frío.

Asi que adelante…

LECTURA EN FRÍO (El Maestro)



“Las personas anhelan sentirse comprendidas”

El arte de la **lectura en frío** consiste en pintarle a alguien un lienzo con sus experiencias, frustraciones y pasiones, como si la conociéramos de toda la vida (pero sin saber en verdad absolutamente nada de ella). El verdadero arte radica en crear la **ilusión** de que estamos pintando magistralmente el mundo de la persona, cuando en verdad solamente estamos proveyendo un lienzo, presentado de manera que la persona pueda pintar un retrato de su propio mundo.

Recuerda esto bien, la lectura en frío nos va a dar una entrada para conocer el mundo interno de la mujer que tenemos en frente: *no* representa una seducción completa. La Proximidad que vas a ganar de esta manera te va a dar la entrada que necesitas para seducirla a fondo más adelante.

“Evita caer en la tentación de muchos que creen que una lectura en frío genera suficiente interés en una mujer para que ella caiga rendida a tus pies—aquellos que piensan esto, por lo general terminan convirtiéndose en una suerte de payasito que la entretiene por un rato, y punto.”

En las manos correctas, sin embargo, la habilidad de “leer” a las personas es una de las herramientas más poderosas en la seducción.

Y siendo ésta una herramienta tan importante, quiero que conozcas los patrones que le pueden dar variedad y vida a una lectura en frío. Personalmente prefiero trabajar con un conjunto de

elementos y mezclarlos según la ocasión lo requiera, en lugar de memorizar *"rutinas de lectura en frío"* (pequeños párrafos que describen el carácter de una persona y que uno de alguna manera recita de memoria). Aunque yo mismo me precio de tener buena memoria, prefiero hacer menos trabajo y tener mayor libertad para escoger lo que mejor convenga en el momento, en lugar de preocuparme de recitar pequeños libretos que bien pueden ser apropiados o no.

La clave es **calibrar[4] las respuestas de la persona**, en especial las no verbales. Observa a la mujer mientras interactúas con ella. Haz un par de preguntas no tan interesantes, pero cuyas respuestas sabes que van a ser honestas: *"¿Eres de aquí?, ¿Sabes quién toca esta canción?"*, etc. Con este tipo de preguntas inocentes observa su lenguaje corporal, fíjate en qué conformación toma su fisiología (postura, manos, ritmo de respiración, expresión facial, sus pupilas), cuando contesta "sí" o "no." Cuando estés haciendo la lectura nota si su lenguaje corporal refleja un "sí" o un "no" mental. Este tipo de ratificación no-verbal debe ser lo principal que usas en el momento de decidir qué patrones usar en el momento.

Trata de observar este tipo de afirmación o negación mental en tu día a día—vas a aprender más sobre lectura en frío y poder *"leer a las personas"* en base a este tipo de calibración que de cualquier libreto o técnica. Para algunos ejercicios de cómo desarrollar este tipo de calibración, fíjate en el capítulo EJERCICIOS DE CALIBRACIÓN. Tus herramientas principales para todo proceso de seducción, así como para cualquier tipo de comunicación o persuasión, no son tu memoria ni tus tácticas: *son tus ojos*.

Como consideración previa, ten presente siempre la importancia de crear un vínculo explícito entre tu lectura y algo que observas en la persona. De tal manera, puedes usar la manera como sonríe, la forma como está sentada, o la bebida que está tomando (que poco o nada pueden tener en relación a su personalidad) para explicar de ahí que *"en vista que ella está sentada de determinada manera, eso indica que ella es el tipo de persona que le gusta*

---

[4] Usado por la PNL y es algo muy parecido a la lectura en frío y se trata de ser muy observador en el comportamiento de la persona que queremos saber.

hacer tal cosa." Le estás enseñando algo nuevo, no te preocupes de que tenga sentido lógico. Deja que ella busque sus propias razones para encontrar tu *"exactitud."*

Por otro lado, puedes hacer algo un poco más estándar al usar algún sistema conocido para *"derivar de ahí tu información."* Puedes por ejemplo ver la palma de su mano (quiromancia), o ver las cartas del tarot, o leer las runas, o hasta analizar su caligrafía. Si bien cada sistema tiene ya un cuerpo de información del cual puedes aprender a usarlo de manera que vas a sonar específico, pero vas a ser lo suficientemente general para poder leer la personalidad de básicamente cualquier persona.

Por ejemplo, en caso que decidieras usar la quiromancia[5] como sistema de lectura, puedes simplemente tomar la mano de la mujer y trazar sus líneas mientras haces la lectura. Ella no va a sospechar que no eres gitano o que no has leído diez enciclopedias de quiromancia siempre y cuando ella se identifique con lo que dices, y muestres suficiente **autoridad y convicción** en lo que dices. En lo que a mí concierne, podrías usar una bola de cristal mientras haces una lectura en frío.

He aquí algunos patrones (componentes estándar usados por la mayoría de *"psíquicos"* hoy en día) que conviene practicar y tener a la mano. Practica cada patrón por separado hasta que salga fluidamente como parte de una lectura.

DESCUBRIÉNDOLA

Primero veamos algunas formas de "leer" el **carácter** de la persona:

1) Polos Opuestos: Consiste en decir que alguien es de una manera, y de la forma opuesta al mismo tiempo. Empieza describiendo aquello que resulta aparente de la chica a simple vista, y luego describe "un lado de ella que muchas personas usualmente no perciben," que es de alguna manera lo opuesto de lo aparente.

---

[5] En el anexo 4, al final de este libro hay un pequeño manual de quiromancia bastante completo

- A una chica agradable, a la vista sociable y conversadora, que se ríe con todo el mundo: *"Sabes, cualquiera que te conociera pensaría que eres social y fácil de conocer… pero hay algo en la forma como sonríes, no sé, algo lejano en tu mirada, que me dice que a veces te resulta difícil conectar con las personas… que por ratos quisieras que la gente pudiera comprenderte en el fondo más allá de lo que resulta aparente, y conocerte como eres en verdad."*
- A una chica aparentemente seria y reservada: *"Uno pensaría al verte que eres una persona seria… quizás hasta no muy social… pero por la forma como mueves tus ojos cuando uno habla contigo [o por los gestos que hace/ o por la línea X de su mano, etc.], percibo que cuando estás con gente que conoces, puedes relajarte, puedes dejar todas las convenciones que exigen muchas veces las reuniones sociales, y ser quizás la persona más interesante de la reunión…"*

Nota: que aunque los párrafos anteriores parezcan complejos libretos, parten de la simple idea de primero describir lo que veo, y luego describir una dimensión opuesta que complementa el carácter de la chica.

2) Cumplidos: La forma correcta de dar cumplidos durante la lectura implica evitar hacer comentarios acerca de cualidades de la persona, y más bien ponerlos en el contexto en que la chica se desenvuelve: decir que ella es de alguna manera un poco más X, o un poco mejor Z que aquellos en su entorno. El dejar este campo abierto, es decir, el ratificar que ella tiene una cualidad al igual que otros en su entorno, pero de alguna manera en mayor cantidad, satisface la tendencia natural de las personas de sentirse parte del grupo, así como el narcisismo de pensar que somos mejores que otras personas.

- **Ejemplo:** *"Percibo que eres una buena persona, y te rodeas de gente que te aprecia y con los cuales te entiendes… sin embargo, X me indica que eres de alguna manera más trabajadora que otras personas en tu entorno… y a veces te*

gustaría que todos fueran tan meticulosos y trabajadores como tú…"

En lugar de decirle *"eres una chica trabajadora,"* que suena a un cumplido deshonesto (ya que no está basado en nada), al ponerlo en contexto, lo hice más creíble. Por lo demás, ten esto en cuenta a la hora de darle un cumplido a alguien… tú sabes lo que alguien dijo alguna vez,

"en este mundo, la sinceridad es lo más importante… y una vez que logras fingir eso, la tienes hecha."

Cualidades apropiadas para este tipo de cumplidos incluyen que ella es:

- honesta
- trabajadora
- consciente (de los demás, o del mundo que la rodea)
- justa, amable, y cortés para con los demás
- independiente
- buena amiga
- sensible, etc.

Una bala de plata aquí, para mujeres maduras: el cumplido que "ella obtuvo su experiencia y sabiduría basada en hechos reales de su vida, y con mucho esfuerzo de su parte, en lugar de aprenderla en libros o a través de terceros."

3) Galletitas: Recompensa emocional adelantada por el hecho de creer en la lectura, como decirle que ella es una persona de mente abierta y dispuesta a aprender nuevas cosas (ver: como ser de mente abierta ante algo como la lectura de la palma de sus manos, etc.).

Establece el marco de manera que ella pueda creer en nuestra lectura en frío.

- **Ejemplo**: *"…noto en base a X que eres una mujer de mente abierta, y eso es muy bueno, ya que por lo general las líneas de las manos no hablan tanto del carácter de una perso-*

na, por lo cual siento que lo siguiente te va a interesar particularmente…"

- **Ejemplo**: *"…dado que veo X en tus manos, me parece que no tienes mucha fe en lo que las líneas pueden decirte… es como si fueras una princesa resguardada en una fortaleza, libre de todo daño… sin embargo, recuerda que el estar resguardada de esa manera también evita que puedan ingresar a tu vida nuevas cosas, nuevos conocimientos y personas que pueden cambiar tu vida para mejor… quién sabe, y quizás descubras que la princesa puede salir a jugar y traer del pueblo nuevos juguetes y tesoros para tener en el castillo, donde está a veces muy sola…"*

En este segundo ejemplo estoy de manera metafórica estableciendo la ambigüedad que aprender cosas nuevas y bajar la guardia puede traer riqueza emocional a su mundo—estoy pintando, sin ser específico, lo bueno que puede resultar bajar la guardia y dejarse lleva por aquello que le ofrezco en este contexto.

Al darle una imagen positiva de ella misma, (en este caso de alguien de *"mente abierta"* y *"dispuesta a aprender cosas nuevas"*) no solamente la condicionamos a que acepte la lectura como cierta, sino la preparamos para que más adelante no resista nuestra seducción o la perciba como algo foráneo: ella YA aceptó, después de todo, que es una persona de mente abierta, y por el principio de consistencia, va a ser difícil que quiera dejar esa identidad y actuar como una chica de mente cerrada.

Tomen nota de este principio importante aquellos interesados en chicas propensas a sucumbir ante presión social, o para inocular a la chica antes que diga cosas como *"no eres mi tipo."*

4) Ritos de cambio: Aquí se incluyen los ritos de cambio por los que atraviesan las personas. Las personas en algún momento dejan sus ilusiones de infancia o sueños de adolescencia para involucrarse en el "mundo real," o aprenden a no confiar sus sentimientos fácilmente en desconocidos, luego de alguna desilusión en el pasado, etc.

Piensa en todos los eventos de *"transición"* por los que las personas pasan—especialmente en el ambiente donde te desenvuelves y se desenvuelve la mujer con quien te encuentras. La clave, nuevamente, es basar la lectura en algo que percibimos de ella, o en algo que nuestro sistema de lectura nos indica (ejemplo, una línea de su mano), de manera que ella no busque la similitud con otras personas, sino que piense en su propia experiencia.

- **Ejemplo**. Puedes ser algo creativo aquí y combinar, por ejemplo, este elemento con los Polos Opuestos: *"Percibo en base a X que <u>en un momento decidiste independizarte</u> y ser más responsable y consciente de tus propias decisiones… sin embargo, por momentos eres vulnerable, y te gustaría ser de nuevo una pequeña a quien todos cuidan, y que puede simplemente ser feliz y no preocuparse por las complicaciones del mundo…"*

5) Otras posibilidades: Las personas muestran por lo general fascinación por las opciones que no tomaron en su pasado, romantizándolas y viendo en ellas parte del exotismo y/o glamour que sienten que les falta en su vida.

- **Ejemplo**: *"Veo que en un momento de tu vida decidiste ser una profesional y llevar un estilo de vida que implicaba un cierto orden y cierto tipo de conducta… sin embargo [las cartas del tarot] me indican que por momentos miras hacia atrás con nostalgia a otro camino que pudiste haber tomado, pero que dejaste de lado, quizás algún talento o arte que cultivabas y que por un momento significó mucho para ti…"*

Los ejemplos en este caso pueden encontrarse en el estilo de vida de la persona: una joven que trabaja puede tomar como algo glamoroso la vida universitaria, así como una ejecutiva puede ver como exótica y romántica la vida de los bohemios o artistas. Algo de información acerca del estilo de vida que la mujer llevó en un pasado puede dar alguna información en estos casos. Como siempre, recuerda observar las reacciones de la mujer, de manera

que puedas acomodar tu lectura a la información no verbal que ella te proporciona.

GENERALIDADES

Conviene que sepas algunas cosas comunes para la mayoría de mujeres. Recuerda basar tu lectura en algo de la persona o del sistema que estás usando, de manera que tengas *credibilidad*: *"las cartas dicen __, por lo tanto tú eres __ y __";* o *"por la forma como te ríes diría que eres el tipo de persona que __."*

A la mayoría de personas les gusta pensar que son:

- Trabajadores y responsables.
- Amistosos y simpáticos.
- Leales y considerados.
- Compañía divertida.
- Capaces de adaptarse según la situación lo requiera.
- Independientes.
- Buenos comunicadores.

La mayoría de mujeres consideran que ellas:

- Son sensibles a los sentimientos de los demás.
- Ponen las necesidades de otros (familia, amigos) antes que las suyas.
- Derivan satisfacción de ayudar a otros.
- Aceptan muchas veces demasiada responsabilidad.
- No siempre son apreciadas.
- Tienen una buena intuición y son perceptivas para con las personas.

A la mayoría NO le gusta:

- Sentirse controlada o manipulada por otros.
- Hacer cosas que no tienen sentido para ellas.
- Realizar cambios que les brinden un beneficio práctico.

Generalidades prácticas para una mujer joven (ella siente que…):

- Sus padres la consideran una niña aún y son a veces demasiado sobre-protectores.

- Tiene una hermana o una amiga cercana que es casi una hermana para ella.
- A veces atrae al tipo de hombre equivocado.
- No le agradan los celos o los hombres que carecen de auto-confianza.
- La mayoría de hombres no son capaces de guiarla emocionalmente, y dejan que sea ella quien tome muchas decisiones (tanto en términos de la relación, como en aspectos prácticos como actividades que realizan juntos, como qué película ver o a dónde ir a comer). Ella preferiría no cargar con tales responsabilidades y que el hombre sea quien guía.

No considero necesario memorizar TODAS esas generalidades, pero conocerlas y tener algunas bajo la manga pueden venir al caso para una lectura entretenida. Más importante aún, fíjate el tipo de postulados que proporcionan estas generalidades: todos hablan de personas que se consideran fundamentalmente buenas, y que buscan el balance y la felicidad en su vida y en sus relaciones con los demás. Ten en cuenta las generalidades que hay en revistas como Cosmopolitan y otras de mujeres. Tales revistas son una fuente inagotable de lo que resulta cierto a nivel general en el lugar y cultura en que te encuentras—ten los ojos abiertos a lo que puedas aprender de cómo piensan las mujeres a través de dicho material.

El *"leer"* el carácter de la mujer va a ser lo más importante a la hora de establecer Proximidad con ella. Sin embargo, para ganar credibilidad, o para usar cuando el momento lo requiera, podemos también describir algunas otras experiencias o hechos de su vida hechos que, por específicos que parezcan, siguen siendo parte de la lectura en frío. Puedes tener las siguientes herramientas bajo la manga, por ejemplo, para usar con las amigas de la chica a la que quieres seducir (que generalmente va a contarle a otros de tus *"habilidades mágicas"* en algún momento), o por el simple hecho de que no se te acaben las fuentes de lectura en frío. Esto último es importante en caso alguien presencie tus habilidades en más de una ocasión, de manera que no te pesquen repitiendo frases o patrones.

ESPECÍFICAMENTE

He aquí algunos patrones para identificar hechos *"específicos"* de su vida mediante la lectura en frío:

6) Adivinanzas: Este patrón es bastante común en los programas de *"psíquicos"* en televisión. Consiste básicamente en eso, adivinar algún hecho de la vida de la persona. Están las cosas de alguna manera estadísticamente posibles, como el que en su casa (o en la casa de un amigo o persona cercana a ella) haya un número "2," o que por su puerta haya pasado "un automóvil azul" (suyo, de alguien cercano a ella, o de algo que implica un hecho relevante en su vida).

También están simplemente adivinanzas, como que conozca a alguien cuyo nombre empiece con la letra "A"… puede ser hombre o mujer… etc., etc.

Nota sus respuestas, ella por lo general te va a decir algo como *"¡Alonso!"*… de ahí extrae algunos datos que te puedan ayudar a ver una relación entre ella y la persona, que es aparentemente lo suficientemente memorable como para salir a flote en su mente dada la oportunidad. La clave aquí es observar sus respuestas y usar la información extra que la persona te da: puede que simplemente con sugerir la letra "A" para un nombre, ella te termine contando de su mejor amiga de niñez, a quien no ve hace quince años… tú no dijiste casi nada, pero ella va a pensar que eres un psíquico que leyó sus memorias más profundas.

7) Hechos comunes: Similar a las Generalidades vistas anteriormente. Por ejemplo, muchas mujeres:

- Compraron alguna vez un artículo de ropa que nunca usaron.
- Llevan consigo o conservan cerca de ellas fotografías de parientes o seres queridos (aunque incluso no parezca que ellas son del tipo de cargar fotos).
- Tienen un arete cuyo par se perdió.

8) Memorias infantiles: De manera análoga a las Otras Posibilidades y a los Ritos de Cambio, aquí podemos incluir aspectos que muchas personas tenemos en común. En este caso están pasatiem-

pos o actividades que **practicamos de chicos pero que abandonamos de adultos**. Ejemplos comunes incluyen deportes, actividades artísticas o creativas, etc.

9) Némesis: Las personas tienen por lo general alguna riña, pleito (pasado o presente), tensión, o simplemente desagrado para con *alguien*. Muchas veces identifican a la persona con quien tienen esta fricción como alguien que es totalmente lo opuesto a ellos. Luego de que has realizado otros componentes de la lectura, puedes sugerir que existe cierta tensión, han estado o están de pleito con alguien en su vida… y luego describe **las cualidades opuestas** de lo que ellas han mostrado hasta ese momento. Por ejemplo, si se dijo que ella pone los intereses de los demás por delante de los suyos, es lo más probable que una de las características que causan fricción con esta otra persona es el hecho que él/ella por momentos no considera los sentimientos y necesidades de los demás, etc.

10) Calibración pura: Recuerda lo antes mencionado de calibrar las respuestas de "sí" y "no" de una persona. Por ejemplo, preguntando si ella vive sola o con su familia, si tiene una mascota, etc. Cuando te vuelvas bueno en observar la fisiología de la persona, puedes simplemente utilizar la técnica de construir **ramas a una historia**, dejando que la persona sea quien te guía totalmente.

Simplemente empiezas con una intuición: "Puedo ver que hay alguien importante en tu vida, en quien has estado pensando últimamente… es un hombre..." Aquí observas la respuesta no verbal de la persona, es decir, si está afirmando o negando; si afirma (con su fisiología), prosigues, y si niega, simplemente rectificas: "…¡no!… es una mujer… y esta mujer es alguien que conoces… es alguien de tu familia…" de igual manera aquí observa si su respuesta indica que estás en lo cierto o no. Digamos que te da el "sí" con su fisiología:"…sí, alguien de tu familia… y últimamente has estado pensando en esta persona por algo que ocurrió..." Etc.

Esta técnica se basa en jugar de manera no verbal a "frío, tibio, caliente" con la persona a quien estás leyendo. Simplemente sigues sacando ramas a la historia, de manera que pronto vas a entrar en detalles de un caso X de la vida de la persona… que tiene

relevancia para ella, claro, pero del cual no sabes absolutamente nada concreto: has estado tanteando hasta poder descubrir toda una serie de cosas de "alguien" en quien la persona ha estado ocupando su mente. Nuevamente, para ser eficiente en esta técnica es necesario desarrollar tu capacidad de calibración. Practica los ejercicios de EJERCICIOS DE CALIBRACIÓN con amigos, como quien juega para matar el rato, hasta que desarrolles esta habilidad.

ADEMÁS

Por último, algunos puntos importantes sobre el uso de lectura en frío para establecer Proximidad, y como herramienta de seducción:

- Lo más importante es establecer el marco de referencia de lo que vas a hacer, de manera que no te perciba como un payasín o como una fuente momentánea de entretenimiento.
- Puedes establecer el marco de referencia de la lectura como el hecho que ésta es una forma como conoces a las personas, y que sólo quieres ver algunas cosas de ella para ver si es el tipo de persona que te gustaría conocer más. De tal manera, esto se convierte **en una forma como la calificas a ella, para ver si te gustaría conocerla mejor**, y NO ella quien va a ver si eres lo suficientemente clarividente/divertido. Esto es crucial.
- Mantén el control del marco. Evita responder preguntas específicas del tipo "¿Qué va a pasar con __ en mi futuro?" Puedes establecer *de antemano* que no vas a ver su futuro "porque las personas cambiamos nuestro futuro día a día en base a las opciones que tomamos," y prefieres dejarle libertad en ese sentido, etc.
- Evita cuantificar de cualquier modo la lectura (incluyendo cifras, etc.) o de hablar en términos absolutos ("tú eres __" o "a ti te gusta __ y __"). Para esto usa términos ambiguos como "generalmente," "a veces," "por momentos," etc. A la persona no le interesa tanto el hecho de que determines en qué momento siente o actúa de una manera o de otra: simplemente con identificar elementos de su mundo interno,

ella va a sentir que en verdad estás hablando de sus experiencias específicas.

- Mantén el tono de la lectura divertido y positivo. No vayas por tangentes de tragedias pasadas o de cosas que le brindan insatisfacción. Establece el marco que esto **es un juego** que a la vez le puede revelar aspectos de su propia personalidad.
- El conocimiento de estos patrones puede ser incorporado en pequeños juegos o "rutinas." Están por ejemplo el famoso "Cubo" [6](donde ella describe un cubo y la otra persona interpreta su descripción para revelar aspectos de su personalidad) o "Los anillos y los dioses griegos" (donde la elección de los dedos donde se coloca anillos es asociada con dioses griegos como Júpiter o Neptuno, que revelan igualmente aspectos de su personalidad. Espero que con todo lo anterior entiendas que el conocer las herramientas de la lectura en frío te da la libertad de crear **tus propias rutinas psíquicas** y/o "tests de personalidad," de manera que nunca te diga una chica que "ya se sabe la del cubo" o cosas por el estilo.
- Personalmente, usando estas mismas herramientas, no me doy siquiera el trabajo de crear rutinas preestablecidas, sino las creo en el momento, usando elementos del ambiente que pueden ser divertidos—como que ella elija su favorita entre tres pinturas o esculturas, etc. Las aplicaciones de las herramientas de lectura en frío no tienen fin en este sentido. *No te limites* a rutinas preestablecidas por alguien más.
- Muchas veces te van a preguntar cómo o dónde aprendiste esta habilidad. Puedes decirle alguna historia condimentada con ficción de que un amigo gitano te lo mostró en la infancia… o mejor aún, le puedes decir que un sujeto que se hacía llamar "Bandido" te mostró en una ocasión toda la sabiduría necesaria del universo: cuando ella te pregunte qué más te enseñó, estás por buen camino...

NUESTRO SECRETO

---

[6] En el ANEXO 1 hay varios test de personalidad incluido EL CUBO.

Existe un gran poder detrás de la idea de establecer Proximidad a través de una lectura en frío. El "revelarle" a alguien componentes de su propio mundo interno genera cierto tipo de conexión diferente a simplemente hablar por breves minutos con alguien acerca del clima, o cosas por el estilo. No ha de sorprenderte, entonces, el por qué los psíquicos o astrólogos de la televisión son de alguna manera tan respetados y queridos por las masas.

Para el propósito de seducción, considero que el poder de la lectura en frío viene de la posición de ser percibido como alguien que conoce los pormenores del mundo interno de la mujer. Es decir, en cierto sentido ella "sabe que tu sabes" lo que ella piensa y experimenta como mujer. Al crear este tipo de vínculo, ella te va a separar del común de las personas allá afuera, y puede incluso percibirte como un maestro en lo que se refiere al campo de las emociones y formas de sentirse. Usa este poder con responsabilidad.

Podemos crear una sensación de complicidad con un juego de rol: ella y tú saben algo que probablemente nadie más sabe, y esto los separa en su propia burbuja de Proximidad. Algunos llaman a esto una **conspiración de *Nuestro Mundo*** (como en el hecho que tú y ella comparten algo separado de todos los demás; son tú y ella versus *el resto*). Nuevamente ten presente la diferencia importante: la burbuja de Proximidad que tal conexión representa *no necesariamente* equivale a que ella sienta atracción hacia ti; el tener Proximidad de esa manera, sin embargo, es una posición estratégica para lograr que ella experimente procesos de atracción, lujuria, y deseo hacia ti.

Cuando te encuentras en esta posición con una mujer, la idea de **Destruir Buitres** se vuelve muy simple. Entiéndase por *buitre* el hombre que intenta entrometerse durante el proceso de seducción, sea un amigo de ella o un desconocido que se involucra de forma entrometida en la conversación, como para serrucharte el piso.

La idea radica en *establecer* una *distinción* en su mente, y denominar las categorías de hombres atractivos, con quien ella puede sentir una conexión emocional, a diferencia de otros hombres aburridos, que no la entienden, etc. Al ser tú quien denomina estas distinciones, pasas a ser asociado con la categoría de los atractivos, dejando a casi todos los demás en la otra categoría.

- **Ejemplo**: Estamos hablando, quizás hacia el final de una lectura en frío.

TÚ: Veo que tú eres el tipo de mujer que prefiere tener relaciones sólidas, a base de comunicación y emociones intensas...
ELLA: Definitivamente...
TÚ: Y es interesante... ¿has notado como a veces es posible comunicarse con un hombre, sentir que él te comprende y que te conoce... y de otro lado están esos tipos que sólo buscan acercarse como queriendo hacerse los galanes, pero en el fondo lo único que muestran es que son unos pavos?
ELLA: Ja, ja... desafortunadamente, eso es algo que veo frecuentemente.
[Siguen conversando]
BUITRE: Oye, linda, que bonitos ojos tienes...
[Aquí la miro sonriendo y señalándolo con mi cabeza, como diciendo
"éste es uno de esos galanazos."]
ELLA: [A él] Disculpa, estamos teniendo una conversación importante...

No tuve que hacer mucho por lo demás. Es decir, antes de que el buitre se acerque a querer serrucharme, en cuyo caso hubiera tenido que empezar a *"competir"* de alguna manera por la atención de la mujer, simplemente lo destruí de antemano. Es decir, **inoculé** a la mujer estableciendo una categoría donde *"todo hombre que se comporte de manera X es un idiota."* En cuestión de tiempo, cuando el sujeto se acercó comportándose de manera X, ella misma lo colocó en la categoría correspondiente. Al dejar que fuese idea de la mujer, con tan sólo sugerirlo con una sonrisa cómplice, afiancé *nuestra* conexión, mientras que el buitre no tuvo idea por qué le fue tan mal.

Para que la inoculación funcione, simplemente tienes que darte cuenta el tipo de conducta en la cual incurre la mayoría de hombres (y podemos asumir que la "mayoría" de hombres no actúa de manera atractiva y termina haciendo la de pavo con una mujer). Por ejemplo, si la mayoría de hombres se acerca a invitarle un tra-

go, o a sacar a bailar a la mujer, simplemente tienes que establecer la distinción señalando que de un lado están los hombres atractivos, interesantes, etc., *"y de otro lado están esos que no tienen la mas pálida idea de cómo funcionan las mujeres, y se acercan de la nada a querer invitarles un trago o a sacarlas a bailar sin siquiera saber cómo se llama ella."* Listo.

En cierta forma estás sembrando una mina para que la pise el buitre—los buitres no son originales, por ende es fácil inocular contra su "estrategia." Lo bueno de establecer este tipo de categorías es que en caso un buitre no pise el palito en esa ocasión, la referencia queda para algún momento más adelante (incluso mientras tú no estás presente) donde un buitre intente serrucharte. Poco sospecha él que el serrucharte va a *incrementar* el nivel de Proximidad y conexión que existe entre ella y tú. Esto es casi diabólico.

A TU IMAGEN

Un uso muy útil de la lectura en frío, más allá de establecer Proximidad, es hacer que la mujer se comprometa a una identidad descrita por nosotros. A través del **principio de consistencia**, si ella ratifica que su carácter es de una forma X, va a ser muy probable que ella quiera mantener esa identidad en nuestros ojos.

- **Ejemplo**: Considera el patrón de Cumplidos en una lectura en frío.

<u>*TÚ:*</u> *Noto que si bien eres una persona social, de alguna manera eres un poco más perceptiva que la gente de tu entorno; y esto te hace buscar muchas veces el tipo de emociones que otros no entenderían, o que no se preocupan de buscar para sí mismos.*
<u>*ELLA:*</u> *Sí... a veces es difícil hacer que los demás me entiendan emocionalmente.*

En cierto sentido estamos inoculándola a que más adelante ella diga que no está interesada en el tipo de emociones que le podemos ofrecer: ella ya admitió, al aceptar el Cumplido, que buscar experiencias intensas es de su interés. Le estamos asignando **una imagen que mantener con nosotros**.

En vista que la respuesta de alguien al hacerle un Cumplido va a revelar cómo se siente en relación al Cumplido, el incorporar nuestro criterio de **Calificación** a la Lectura en Frío es sumamente útil. Si la mujer admite que el criterio que usas no es algo que se aplica a ella, en efecto, está revelando que no cumple con tu criterio de calificación—y no es lo que estás buscando... déjala ir.

TÚ: Veo que eres una chica de mente abierta, que gusta de experimentar cosas nuevas y emociones placenteras, ¿es esto cierto?
[Éste es un criterio de Calificación.]
ELLA: No... Prefiero quedarme con lo que conozco; la verdad no me gusta salirme del molde.

En vista que ella ratificó que no cumple con mi criterio, lo más orgánico sería dejarla ir y buscar a otra mujer que sí cumpla con mi criterio de selección. En el caso que no cumpla, podemos usar un as bajo la manga para comunicarle cómo su posición se relaciona a nuestro estándar:

TÚ: Veo que eres una chica de mente abierta, que gusta de experimentar cosas nuevas y emociones placenteras, ¿es esto cierto?
ELLA: No... Prefiero quedarme con lo que conozco; la verdad no me gusta salirme del molde.
TÚ: Ah... bueno, entonces veo que no vamos a ser amigos muy cercanos, en vista que me relaciono sólo con gente de mente abierta...

Esto se conoce como **descalificar** a la mujer: le estás dejando saber que no cumple con tu criterio de selección. Si has estado haciendo lo correcto, es probable que la mujer responda diciendo "¡no, no, yo soy de mente abierta, estaba bromeando!" En efecto, es tu decisión darle una segunda oportunidad o no para ver si ella *honestamente* califica o si sólo está pretendiendo calificar. Muchos hombres creen que es conveniente tener criterios de calificación ficticios ("descalificadores falsos"), sólo para hacer que ella haga la moción de pedirte una segunda oportunidad para calificar. Personalmente creo que en lugar de tener criterios falsos o ficticios, con tener tus propios criterios, vas a tener más que suficiente

para poder separar la cáscara del grano y en verdad quedarte con las mujeres que quieres.

Cuando descalifico a una mujer, no estoy bromeando o descalificándola de manera ficticia: si ella en verdad no cumple con mi criterio, no tengo mayor inconveniente en sacarla de mi lista de posibles candidatas, y dedicar mi energía a buscar a una mujer que sí cumpla con los requerimientos.

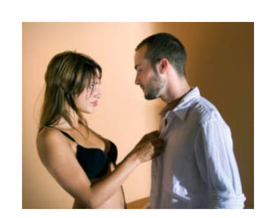
Así como puedes descalificarla cuando ella ratifique que no cumple con tu criterio, puedes **validarla** en caso lo cumpla:

<u>TÚ:</u> Veo que eres una chica de mente abierta, que gusta de experimentar cosas nuevas y emociones placenteras, ¿es esto cierto?
<u>ELLA:</u> Totalmente... me encanta buscar siempre más y mejores formas de sentirme mejor...
<u>TÚ:</u> Qué bueno, porque todos en mi entorno tienen que tener una mente abierta y querer sentirse bien para poder pasar tiempo conmigo...
<u>ELLA:</u> [Sonríe.]

El propósito de validarla no es sonar como un engreído (evita esto al mantener una actitud lúdica, pero al grano). Es más bien **establecer un marco que implica que eres tú quien está calificándola a ella**. Recuerda, si no la calificas a ella, ella te está calificando a ti.

En mi experiencia la Lectura en Frío ofrece, a través de los Cumplidos y Galletitas, formas para lograr una transición hacia el proceso de Calificación eficiente y orgánica. Es aquí donde vemos la importancia de tener estándares y un criterio de selección: si no sabes lo que quieres, no vas a tener el espacio para maniobrar y guiar en este sentido. No temas "dejar ir" a una mujer que no cumple con tu estándar—concentrar tus fuerzas seduciendo a una que no cumple con tu criterio te va a restar tiempo de seducir al tipo de mujer que quieres.

LECTURAS EN FRÍO (Brad P)



Una Lectura en Frío es cuando te acercas a una mujer y comienzas a decirle toda clase de cosas profundas sobre ella. Casi parece como una lectura psíquica. La mayor parte de las personas aman ser analizadas de una forma profunda, entonces las mujeres por lo general disfrutarán de una Lectura Fría. Si tu Lectura en Frío es en particular profunda, la mujer pensará que tienes asombrosos poderes de observación y una energía psíquica grandiosa. Lee a una mujer acertadamente y construirás alto valor social al instante.

CÓMO HACERLO:

Las Lecturas en frío no son fáciles de crear. Aquí hay algunos consejos:

1. Buscar pistas sobre su personalidad en su ropa y lenguaje corporal.
2. Aprender leyendo, toda clase de información secreta sobre las mujeres, luego usa esto en una lectura fría. Este tipo de información es llamado un "Truismo Femenino." Los truismos femeninos son pequeños hechos conocidos que se aplican a casi todas las mujeres. Puedes presentar algo como un truismo femenino, aun si esto es un hecho extensamente conocido, sólo exprésalo de una forma más mística. También puedes usar algo que todas las mujeres saben, pero de lo que nadie jamás hablará. Por ejemplo, las mujeres más atractivas van a muchas citas, pero pierden el interés rápidamente.

3. Dar información que contiene un elogio sutil[7]. Los elogios sutiles a menudo son una técnica usada por espiritistas para convencer al cliente de que ellos pueden leer el futuro. Ellos dirán *"Un día vas a ser muy rico. Puedo verlo en mi mente."*

¿Ahora quién no querría creer en un espiritista que dijo que serías muy rico? Los espiritistas dicen a las personas lo que ellas quieren oír. Entonces los clientes DEBEN creer. ¡Aprende a usar esta técnica tú mismo y tus lecturas en frío serán maravillosas!

“La mayor parte de las personas deciden creer la información que encaja bien con lo que ellos ya saben sobre ellos mismos y rechazan la información que entra en conflicto con su auto imagen. Esto es naturaleza humana. “

Durante una Lectura en Frío, tú dices cosas sobre la mujer que ella quiere oír, cosas profundas, y truismos femeninos.

Aprende a expresar aquellos ingredientes de una forma guay, mística e instruida, y serás capaz de entregar grandiosas Lecturas en Frío...

Citas en Serie (truismo femenino)

Puedo decir: *“ya que estás allí de pie, que eres la clase de chica que va a muchas citas, pero tienes el problema de encontrar a alguien que realmente te interese. Cada vez piensas que has encontrado esa persona, pero por lo general pierdes el interés muy rápidamente y hasta a veces no sabes por qué. ¿Es cierto?”*

Vas a ser rica (divertido para creerlo)

“Percibo esta vibración de vos, eres esa clase de persona que no es materialista. No te preocupas demasiado por el dinero, pero siempre terminas teniendo lo suficiente como para sobrevivir. El

---

[7] Nota: ¡dije SUTIL! No uses elogios comunes u obvios como "Eres muy bonita." Es totalmente aburrido y arruina cualquier posibilidad de poder construir valor social. Aquí hay un ejemplo de un elogio sutil: "Eres la clase de persona que sabe lo que quiere, solamente no siempre sabes comprenderlo/conseguirlo."

dinero sólo te encuentra. Un día vas a ser muy rica, por casualidad. Soy un poquito espiritista a veces, y puedo verlo.”

Evaluación repentina de la moda (haciéndolo divertido con una rápida entrega y múltiples referencias culturales de música pop)

“OKEY vamos a ver lo que tenemos aquí. (Te paras, miras la chica de arriba abajo.) OKEY tienes zapatos Nine West de la primavera pasada, son lindos, pero la falda está gritando AMISH (secta religiosa cristiana). Tu pelo es casi algo emo, está como entre The Mars Volta y Death Cab for Cutie. Totalmente atractiva. Ahora la camisa es algo onda Madona: Post Like a Virgin, pero Pre Like a Virgin. ¿Están conmigo aquí? ¿Conoces esa época de las camisas de Madona?”

Rubia Idiota (haciendo truismos divertidos/femeninos)

“Sólo mirándote puedo decir que eres la clase de persona que tiene un grandioso sentido del humor, pero de vez en cuando no agarra la broma. ¿Como esa vez cuando tú mejor amigo te dijo rubia idiota?”.

“Contingencia para morenas: Como esa vez que te preguntaron si naturalmente eras una rubia.”

USANDO UNA LECTURA EN FRÍO (Swinggcat)



Yo tengo algunos amigos que arrogantemente afirman conocer a las mujeres mejor que ellas mismas. Además, son muy buenos convenciéndolas de ello. Pero acá está lo extraño: ¡Ellas aman esto! Muchas mujeres aman la idea de estar con un hombre que las conoce mental y físicamente mejor que ellas mismas, las hace mojar en sus pantis. La lectura en frío es una herramienta sumamente poderosa para lograr esto.

ESQUELETO DE UNA LECTURA EN FRÍO

El primer paso es darse cuenta que aun cuando a las mujeres les gustaría pensar que ellas son únicas en comparación con otras –y yo no creo que sean únicas en algunos aspectos- ellas comparten muchas cosas en común. Una vez que comencé a darme cuenta de que las mujeres comparten muchas similitudes, percibí que podría usar *generalizaciones* para describir la psique (la mentalidad) interior de una mujer. Ellas raramente se molestaron conmigo por usar esas generalizaciones. De hecho, me etiquetaron como alguien que tiene poderosas habilidades psíquicas para señalarles como son ellas en realidad.

Creo que la razón de este trabajo es que la vanidad de la gente sobre ser única les previene de que estas usando generalizaciones.

Pero hay otro par de trucos para hacer que una verdad obvia y general sea única para la mujer a la que hablas. Uno de esos trucos es ser vago (es decir no definido en lo que expresas).

Ahora estarás pensando: si soy un vago, ¿no estarán ellas sobre mí? O ¿sabrán ellas si estoy a la altura? Pero no es usualmente el caso. De hecho, la mayoría de la gente encuentra vaguedades más profundas. También cuando eres vago, la gente se encargará de llenar los detalles por si misma. Aunque en su mente asumirán

que fuiste tú quien les dio los detalles. Creo que siendo vago es la forma más floja en la que se puede leer a la gente: los dejas hacer a ellos todo el trabajo.

Una poderosa forma de ser vago es hablar en términos de partes o lados de una mujer. Veamos algunas formas diferentes de hacer esto.

1. Habla sobre como es que existe un lado de ellas que es de una forma, pero existe otro que es el opuesto: *"tienes la sonrisa de una niña; es tan inocente. Pero te puedo decir mirando tus ojos que tienes un lado siniestro"*

2. Habla sobre cómo a veces ellas pueden ser de una forma, mientras que otras pueden ser de la forma contraria: *"te puedo decir que eres alguien que a veces no toma las oportunidades y otras veces te quieres disparar en el pie porque no has tenido el coraje para tratar de hacer algo nuevo...pero otras veces eres una aventurera y toma las oportunidades...y esto es cuando tienes los mejores momentos porque eres realmente tú".*

3. Habla sobre cómo por fuera ellas son de una forma, mientras interiormente ellas son diferentes: *"¿sabes qué?: pones en este acto una resistencia completa, pero por dentro, eres realmente sensitiva"*.

Si la mujer pone una resistencia exterior. Si esto es verdad, continúa diciéndole que puedes decirle esto porque tú eres igual. Esto traerá confort (confianza), compenetración y compromiso entre ella y tú. Ahora podrías querer consolidar este compromiso contándole una historia del por qué eres también de esta forma.

4. Habla sobre como ellas aparecen de una forma y en la realidad ellas son todo lo contrario: *"apuesto a que mucha gente cree que eres realmente madura, pero yo te conozco mejor. Puedo decirte a partir (di los ojos...ó a causa de alguna expresión que ella hace) que eres realmente una pequeñita"*.

También, siempre justifica o empata tu lectura a una razón. Así la fórmula que quieres seguir es: eres X porque eres Y. Ahora lo que quiero hacer es atar la lectura a algo de su lenguaje corporal, o sobre la forma que viste, o algo que diga, o una expresión que haga. Así, por ejemplo: *"tienes una gran energía pero hay una*

parte de ti que está emocionalmente cerrada y yo sé esto porque estás esperando con tus brazos cruzados asegurándote que nadie logre penetrar en tus emociones interiores”.

Otra cosa que adoro decir a las mujeres que están ligeramente cerradas, tienen sus brazos cruzados, y no están realmente en el momento, es esto: *“hay realmente dos tipos de gente en este mundo: los observadores y los actores. Y te puedo decir por la forma en que te manejas que eres una observadora. Quizá hasta seas una de esas observadoras de gente...y sé esto porque tus brazos están cruzados y estás ligeramente inclinada hacia atrás. Pero te diré algo, apuesto que eres verdaderamente feliz cuando te dejas ir y disfrutar el momento...cierto?"*

Si haces esto en la forma correcta y es verdad esta característica en ella, ella realmente disfrutará esta observación y pensará en ti como alguien con poderes inusuales (podemos decir tomar mayor valor a sus ojos). En realidad sabes esto porque hiciste algunas observaciones simples. Esto nos lleva a otro importante punto: el comenzar a observar realmente a la gente. **Di cosas distintas a cada chica**. Si realmente las observas un poco, ellas pensarán que eres un jodido psíquico (grandioso, maravilloso, excelente)

Así que mi consejo es que siempre tengas montones (mucho) de material de lectura fría enlatado en tu bolsa trasera para soltarlo en cualquier momento. Esto no significa que lo usarás con cualquier mujer con la que hables. En cambio, esto te permitirá observar y ligar, conquistar, cuando algo de lo que le digas a la mujer con la que hablas sea verdad.

ALGUNAS PALABRAS ACERCA DE LOS TRUCOS.

Hay muchas formas para establecer el contexto apropiado para usar *lecturas en frío*. Una de esas formas es usando los trucos. Por ejemplo, a algunos chicos les gusta leer la mano. Aunque yo personalmente nunca me metí de lleno en la quiromancia, me parece excelente debido a que ya estás tocando a la chica- le estás tomando la mano. Y cuando tocas a una mujer de esta manera a menudo implica y establece rapport [empatía, como si la conocieras

de años]. Además la estás acostumbrando a tus “caricias“ – nada mal verdad!

También tengo amigos quienes tienen mucho éxito usando cosas como las cartas del tarot o runas. Sin embargo, generalmente yo no uso esas cosas debido a que no me gusta llevar algo a todos lados. Probablemente sea así debido a que suelo perder las cosas. También, personalmente no me gusta usar respaldos visibles ya que me arriesgo a aparecer ante las chicas como alguien que necesita ese respaldo y que se esfuerza demasiado para llamar la atención – ambas cosas nada buenas. Debido a esto es que, si debo usar un truco, usualmente uso juegos de visualización (estos juegos implican pedirle a la gente visualizar ciertas cosas, el modo en que ellos lo hacen, revela cosas acerca de su personalidad, de hecho es algo muy poderoso!).

Me gustan estos juegos -aunque considero que usarlos puede ser también un respaldo—porque establecen el contexto para hacer una *lectura en frío* sin el tener que llevar a todos lados un respaldo palpable. Si te interesan los juegos de visualización, un libro que recomiendo altamente es "Secrets of the Cube" de Annie Gottlib[8]. Sin embargo, debo agregar que ahora me encuentro en el punto en el que muy rara vez necesito usar algún tipo de truco para hacer una *lectura en frío*. Luego de hablar con una mujer por algunos minutos, puedo ‘decirle cómo es ella’ sin usar algún tipo de trucos. Después de un tiempo, probablemente llegues al mismo punto.

Tampoco te obsesiones con la *lectura en frío*. Es solo una pieza del rompecabezas y, no te llevarás a nadie a la cama usando solo eso. Así que, aunque la *lectura en frío* sea muy poderosa, es más poderosa usarla con moderación, que hacerlo a cada rato (este consejo es bueno casi para cualquier cosa: si lo repites demasiado, te arriesgas a lucir como alguien que se esfuerza en llamar la atención, cosa que no te conviene).

Además, no te favorece que las mujeres te vean como su psíquico personal, terapista o mono de circo. Así que solo hazlo cuando sea necesario y solo para establecer conexión emocional y tu valor como premio ante ellas.

---

[8] En el Anexo1 TEST DE PERSONALIDAD está el cubo y muchos otros tests.

Cuando notes que realmente cree que la conoces posiblemente más de lo que se conoce así misma o quiera que le digas más cosas de ella, no se lo digas, esto te hará quedar mucho mejor y le mantendrás en la intriga y el deseo de querer saber mas y esto te dará un gran valor y una fuerte ventaja para seducirla.

TU LA CONOCES MEJOR QUE ELLA MISMA.

Otra gran forma de hacer conexión es demostrarle que la conoces mejor que nadie incluso ella misma. Es más o menos demostrarle que la entiendes. Pero puede ser que algunos de ustedes no entiendan bien a lo que me refiero, así que déjenme aclararlo. No estoy hablando de demostrarle que eres un buen oyente. De lo que estoy hablando es de ser un gran observador de lo que inconscientemente a ella le motiva. Es analizar y descifrar "quien es ella" y lograr que esté de acuerdo con tu análisis a pesar de que nunca había pensado en esas cosas anteriormente. La mejor herramienta para hacer esto es la lectura en frío.

"ALGO ACERCA DE ELLAS".

A las mujeres y a las personas en sentido general les fascina escuchar hablar acerca de ellos mismos. ¿Pero qué es lo que más intriga emocionalmente a una mujer? Cuando alguien sabe algo sobre ella y no se lo dice. Decirle a una mujer que tú sabes algo de ella y no revelárselo, es una de las formas más rápidas de conseguir que una mujer comience a perseguirte. Esto no es solo una forma de Valorizarte, también es una estrategia para que caiga en la trampa de que tu eres un PREMIO para ella en la interacción. Esto es muy poderoso y realmente las vuelve locas.

Lo que me gusta hacer mientras le cuento una historia a una mujer es decir algo como esto: *"Apuesto que te gusta recibir atención"* o *"Estoy seguro que eres una niña de papi y mami"* (aquí estoy usando algo de *"lectura en frío").* Entonces continúo mi historia. Ahora, si ya gané su interés, ella me interrumpirá. Si no, seguiré haciendo comentarios como estos hasta que muerda el anzuelo. Cuando muerda el anzuelo se quedará pensando: "*¿Qué quiso decir con eso?*" (Esto es fantástico porque haces que se interese en un nivel EMOCIONAL). Finalmente cuando ella muerda el anzuelo, me interrumpirá con: *"¿Y qué quieres decir con eso…?"*

Yo normalmente respondo con algo como *"tu mamá no te enseñó nada de modales, es mala educación interrumpir a alguien mientras está hablando, te digo esto porque me recuerdas a mi... bueno más tarde te cuento"* y entonces continúo con mi historia. Esto construye muchísimo interés y no siempre es muy divertido para ellas, pero te hace ver como el PREMIO.

TAREA PARA LA CASA:

Saca una hoja de papel y escribe una lista de cosas que son ciertas acerca de la mayoría de las mujeres. Luego revísalas varias veces. Ahora chicos, como ya he dicho, no apoyo que los hombres memoricen y escupan una lista de cosas a las chicas, ya que de eso no es que se trata la lectura en frío. Además, he sido testigo de hombres tratando de hacer esto sin ningún tipo de resultados.

Ahora, cuando repasas una lista de generalidades y cosas obvias, y luego sales a la calle y haces un esfuerzo por observar de verdad a las chicas, te encontrarás con que las mujeres tienen ciertos rasgos de la lista que repasaste (de la misma forma cuando compras un auto rojo, empezarás a ver todos los demás autos rojos en el camino). Si haces esto, te encontrarás ante ellas como un hombre que genuinamente observa y lee sus pensamientos y sabe de su carácter. Sin embargo, enfatizo que la única forma de ser de verdad bueno en la *lectura en frío* es empezar a interactuar con muchas de ellas. Esto significa **alejarte de tu computadora lo más rápido posible y salir a conocer mujeres.**

La próxima vez que salgas, en vez de fastidiarlas con preguntas aburridas como “¿Cómo te llamas?” etc., practica hablando de una manera entretenida sobre cosas interesantes que te han pasado. Una cosa que notarás es que las mujeres comenzarán a tratar de relacionar sus propias experiencias con las tuyas, Felicidades! Ya las estas obligando a buscar conexión contigo. También practica buscar puntos en común con ellas utilizando la *lectura en frío*. Cuando notes que una mujer realmente se esté creyendo tu *lectura en frio*, dile que tú eres de la misma manera. Dominar ambas habilidades creará la conexión emocional necesaria para acostarte con chicas hots constantemente.

POLICÍA BUENO/POLICÍA MALO.

¿Has conocido alguien que tenga una chica realmente hermosa y que ella actuaba de forma arrogante o que no le prestaba atención? Yo sí. Y lo extraño fue que, en lugar de deshacerse de ella, él la deseaba mucho más. Y aun lo más extraño es que rara vez ella era agradable con él. ¿Sabes que…? Esto plantó la idea en su cabeza de que ella podría aceptarlo y él comenzó a hacer que ella lo quisiera y lo aceptara. También llegó a estar temeroso de desagradarla. ¡Pobre bastardo!

Pienso que la mayoría de nosotros en algún punto en nuestro camino con las mujeres no solamente hemos aprendido algo como esto, también hemos vivido experiencias parecidas. Así que sabemos cuán poderoso puede ser esto. Yo llamo a esta táctica *"Policía bueno/Policía malo"* porque tu oscilas entre ser duro y cariñoso con ella. Como todo Pushing & Pulling (empujar y halar) tu dureza o frialdad debe guiarte a ser cariñoso y ser cariñoso debe guiarte a ser duro o frío. Veamos algunos ejemplos de cómo las mujeres aplican esta táctica a los hombres.

Una cosa que una mujer podría decir a un hombre es *"No me gusta la manera como masticas tu comida, es tan repugnante la forma en que masticas con la boca abierta, pero por lo menos eres un buen chico que me está pagando la cena"*. Entonces ella podría continuar señalando otros defectos que encuentra en él. Antes de que lo sepas, el chico estará haciendo un montón de cosas para conseguir su aprobación. ¡Qué triste!

Otra cosa que he visto hacer a las mujeres es decirle a los chicos algo como esto: *"Tu eres un Nerd… pero por lo menos eres agradable…"* Y entonces el chico tratará de demostrarle lo contrario y buscará su aprobación. Este es otro caso muy triste. Bueno, me estoy deprimiendo solo con pensar en estos ejemplos, vámonos a algo menos deprimente. Ahora veamos algunos ejemplos de la táctica *"Policía bueno/policía malo" que* podemos utilizar con las mujeres.

Una cosa bastante malvada que me encanta hacer a las mujeres, es cuando hago una *lectura en frío*, le diría algo como esto:
"Sabes? Pareces una persona afectuosa, pero pasas momentos difíciles al tratar con la gente, Tal vez se te hace difícil confiar en ellos. Apuesto a que sientes que no te relacionas bien con las personas. Y no me gustan las chicas como tú. Pero tienes una sonrisa

amistosa, así que tal vez puede que salgas conmigo, aunque voy a tener que pensar si vale la pena hacer una excepción contigo. No quiero que mis amigos piensen que salgo con mujeres patéticas".

Las mujeres en este punto, frecuentemente, harán toda clase de cosas para tratar de probarse y conseguir tu aprobación. Cuando ella comience a hacer esto, tú estás haciendo que ella te persiga en un nivel emocional.

Veamos otro ejemplo: Cuando una mujer te pregunte a que te dedicas, solo mírala confundido y dile *"No soy el chico que trabaja contigo en Mc Donalds, no quiero que me avergüences enfrente de mis amigos, pero pareces que serias una excelente chica para salir en privado."*

MINIMIZANDO EL RAPPORT.

Esta técnica la utilizas cuando encuentras algo en común entre tú y una mujer. Tu le das la impresión de que tu y ella son tan similares que serán buenos amigos. Luego minimizas esa conexión diciéndole que las cosas que tienen en común son las razones de por qué tú y ella nunca tendrán algo. Déjame darte un ejemplo de esto.

Una cosa que puedo hacer con una chica es comenzar con una *lectura en frio*: *"Sabes, A veces tu puedes ser muy sarcástica"* si ella está de acuerdo (y este tipo de mujeres casi siempre está de acuerdo porque esta es la manera en que ellas quieren hacerse ver ante los demás), entonces yo le digo: *"que ella tiene que tener cuidado con dañar los sentimientos de otras personas, y que yo sé esto porque también soy sarcástico"*. Esto construye conexión porque estoy resaltando algo en común entre ella y yo.

Entonces yo puedo avanzar con el Rapport, entrando en la historia de por qué yo soy sarcástico (quizás, *"mi abuela la boxeadora"* puede ser una buena historia en este contexto).

Entonces le digo *"Esto es divertido pero la gente sarcástica tiene una extraña apreciación de las demás personas sarcásticas…y por eso tu me gustas, pero… ambos combinados podemos ser un demonio y juntos despedazar a la gente y es por eso que nunca deberíamos estar juntos."*

La razón de por qué esto es tan efectivo es porque estas llevando lo que la halaba hacia ti (Al saber que ambos son sarcásticos) hasta un punto en que la empujas por completo. Esta es una muy efectiva manera de conseguir que una mujer te persiga.

CAPITULO VII
REDES SOCIALES
FACEBOOK, TWITTER, MSN, etc.



¡DIOS BENDIGA A FACEBOOK!

Gracias a la llegada de la tecnología y más precisamente a las redes sociales hoy podemos obtener gran cantidad de información de nuestros objetivos a analizar.

Sin la necesidad de esforzarnos demasiado podemos sacar información como la fecha de cumpleaños, gustos, hobbies, y hasta las preferencias políticas y religiosas. También se puede mirar las fotos y videos y darnos cuenta de muchas cosas como: si la persona es muy social, su grupo familiar, su mejor amiga o amigas (incluida el nombre de esta), etc.

De la información obtenida podemos por deducción sacar otras, si estamos atentos, por ejemplo: si vemos que su cumpleaños es el 16 de abril, automáticamente podemos deducir que es del signo Aries, nació en otoño (o primavera dependiendo la ubicación geográfica) y el 16 es un número que reconocerá al instante.

Lo que yo hago cuando tengo una actividad social de alguna índole y se que varias personas que tengo en mi red social van a ir entonces anoto en una libreta algunos datos de las personas a las que quisiera seducir o en todo caso hacerle una lectura en frío.

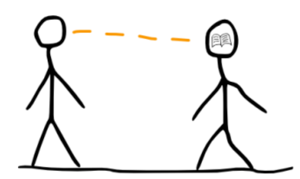
Debo aclarar que al igual que un mago un mentalista:

¡JAMAS DEVELA SUS SECRETOS! ¡JAMAS!

Porque pierde el encanto cuando es revelado, lo mismo sucede cuando descubrimos o se nos revela el truco del mago. Y peor aun el encanto y misterio pasan a ser algo frio y sin gracia.

Aprovecha todos los recursos que tengas a mano para sacar toda la información que puedas.

CAPITULO VIII
EJEMPLOS DE LECTURAS EN FRIO



Volviendo a la lectura en frío, les daré unos ejemplos de lecturas en frío, estos ejemplos solo sirven a modo para orientarse pero recuerda que un verdadero lector en frío no necesita aprenderse todo esto de memoria pero si necesita tener una buena observación para realizar una verdadero cold Reading.

Imagina diciéndole a alguien…

EJEMPLO 1: EFECTO FORER

El efecto Forer (también llamado falacia de validación personal o el efecto Barnum, por P. T. Barnum) es la observación de que los individuos darán aprobación de alta precisión a descripciones de su personalidad que supuestamente han sido realizadas específicamente para ellos, pero que en realidad son generales y suficientemente vagas como para ser aplicadas a un amplio espectro de gente.

En 1948, el psicólogo Bertram R. Forer dio a sus estudiantes un test de personalidad, y luego les dio un análisis de su personalidad, supuestamente basado en los resultados del test. Invitó a cada uno de ellos a evaluar el análisis en una escala de 0 (muy pobre) a 5 (excelente) según se aplicara a ellos: el promedio fue de 4.26. Luego les reveló que a cada estudiante se le había provisto del mismo análisis:

"Tienes la necesidad de que otras personas te quieran y admiren, y sin embargo eres crítico contigo mismo. Aunque tienes algunas debilidades en tu personalidad, generalmente eres capaz de compensarlas. Tienes una considerable capacidad sin usar que no has aprovechado. Disciplinado y controlado hacia afuera, tiendes a ser preocupado e inseguro por dentro. A veces tienes serias dudas

sobre si has obrado bien o tomado las decisiones correctas. Prefieres una cierta cantidad de cambios y variedad y te sientes defraudado cuando te ves rodeado de restricciones y limitaciones. También estás orgulloso de ser un pensador independiente; y de no aceptar las afirmaciones de los otros sin pruebas suficientes. Pero encuentras poco sabio el ser muy franco en revelarte a los otros. A veces eres extrovertido, afable, y sociable, mientras que otras veces eres introvertido, precavido y reservado. Algunas de tus aspiraciones tienden a ser bastante irrealistas."

Forer había ensamblado este texto de distintos horóscopos.

VARIABLES QUE INFLUENCIAN EL EFECTO

Estudios posteriores concluyeron que los sujetos dan una evaluación más alta si se dan las siguientes características:

- el sujeto cree que el análisis se aplica sólo a él
- el sujeto cree en la autoridad del evaluador
- el análisis enumera mayormente atributos positivos

Ver (Dickson and Kelly 1985) para una revisión de la literatura.

EJEMPLO 2:

El siguiente ejemplo de lectura, representado con la dramatización adecuada, podría dejar boquiabierta a cualquier persona que ignore la técnica:

"Algunas veces eres extrovertida, afable y sociable mientras otras veces eres introvertida, cauta y reservada. Has descubierto que es poco inteligente revelarte a los demás con demasiada honestidad. Prefieres un poco de cambio y variedad, y te produce insatisfacción verte rodeada de restricciones y limitaciones.

A veces sientes la necesidad de gustar a los demás y sentirte admirada y, aunque tratas de que la gente te vea disciplinada y controlada, en tu interior sueles sentir una aprensión o inseguridad que no revelas. Sientes que tu personalidad tiene algunas flaquezas, pero has tenido la voluntad y la fortaleza necesaria para compensarlas. Aunque puedas ignorarlo, tienes muchas capacidades sin aprovechar, que no has convertido aún en ventajas para ti, pero que en un futuro próximo te brindarán grandes satisfacciones. A veces eres muy crítico contigo mismo."

Es posible que el lector haya encontrado una concordancia más bien alta entre este párrafo y su propia personalidad, pero con los elementos brindados hasta ahora, ya sabrá a qué se deben: el ejemplo no dice prácticamente nada. En él se ilustran varios de los principios que hemos tratado: frases ambiguas, lecturas en las que siempre se cumple una de dos opciones, uso de deseos secretos de la víctima, verdades universales... Nada específico.

Las situaciones exactas que supuestamente se adivinan durante una sesión, son información sacada sobre la marcha por personas que tienen mucha experiencia en estas técnicas. Es tal la versatilidad de la lectura en frío, que se puede realizar telefónicamente, lo que ha motivado la proliferación de este tipo de servicios, como las líneas psíquicas y astrales de videntes y otros farsantes. Un ejemplo vívido del poder del impacto telefónico de una buena lectura en frío se puede encontrar en el artículo "Telefonee a un psíquico".

EJEMPLO 3:

“Veamos… Eres una persona básicamente contradictoria. A veces eres afable, sociable e incluso tiendes a confiar demasiado en los demás. Sin embargo, otras veces te conduces con cautela y reserva, y no terminas de abrirte a otros. No es extraño, pues has descubierto que es poco inteligente revelarte a los demás con demasiada honestidad. Prefieres un poco de cambio y variedad, y te frustran las restricciones y limitaciones que se te imponen constantemente. Por fuera, exhibes control y disciplina. Por dentro, tú y yo lo sabemos, guardas aprensión e inseguridad. ¿Cierto? Bueno, aunque tu personalidad tiene puntos flacos, sueles ser capaz de compensarlos. Y te voy a decir una cosa: Tienes muchas capacidades sin aprovechar, que no has convertido aún en ventajas para ti. Ah: A veces te pasas con lo de la autocrítica. Y demasiado a menudo, resultas víctima de tu gran necesidad de agradar a los demás.”

EJEMPLO 4: Test de Personalidad by MSN

“Eres una persona equilibrada y sociable, te gusta estar rodeado de gente en algunos momentos, y en otras circunstancias

eliges la soledad, lo que te permite enriquecer tu mundo social y cultivar tu jardín interior. Piensas en los demás y te importa su opinión, pero intentas decidir por ti mismo. Te adaptas fácilmente a tu entorno social, cultural y laboral gracias al equilibrio entre extroversión e introversión.”

EJEMPLO 5:

“Veo que algunas de tus aspiraciones tienden a ser poco realistas. A veces eres extrovertida, afable, sociable, mientras que otras veces te sumerges en tu mundo interior, lleno de cosas que solo tú conoces y que aunque es genial es increíblemente solitario, porque sólo tú lo conoces y lo proteges. Has aprendido que no es muy sabio ser demasiada franco y revelarte tal cual eres a los otros. Valoras que eres independiente y que no aceptas las opiniones de otros a menos que hayan pasado por las pruebas que tú les pones. Prefieres cierta cantidad de cambio y variedad, y llegar a sentirte insatisfecho/a cuando te encierran en restricciones y limitaciones. A veces tienes serias dudas cuando tomas decisiones porque piensas que otro en tu lugar no haría lo mismo, quizá el hecho de ser la única mujer en medio de hermanos varones ayudó a eso.”

¿Viste la cantidad de información que hay en esa frase? Pues bien, esa información la puedes tener en 20 segundos de observación. Hay una mezcla de información muy general, pero también hay información muy específica.

Créeme que las mujeres adoran todo lo que tiene que ver con lo oculto, con lo misterioso, con lo mágico, con lo místico, con el destino, la razón es que eso toca muy profundamente su parte emocional, y aunque tenga objeciones racionales esas mismas cederán ante un sentimiento inconsciente (que tú y tus palabras han provocado) de intriga, suspenso y deseo de creer.

Todos queremos creer en algo, ¿qué tal si creen en ti?

EJEMPLO 6:

“Sabes *hay muchas personas que no se dan cuenta de las mascaras que usamos, y creo que tu mascara es muy efectiva con todas las demás personas que no ven mas allá de ella, pero sabes tu mascara no sirve conmigo, así que las apariencias no funcionan con una*

persona que ve lo que realmente eres, así que no tengas miedo por descubrir tu verdadera persona.”

EJEMPLO 7:
David deAngelo: *“Estoy a punto de decirte algo sobre ti que nadie te ha dicho antes… Cariño, no me has engañado ni un solo minuto, Bueno, sé que la mayoría de los hombres sucumben ante esa parte de tu personalidad que comunica a gritos ‘Soy hermosa, distante y siempre me salgo con la mía”… pero yo sé algo que ninguno de ellos sabe…*
<pausa, pausa>
Hay otra parte de ti. Una parte que ninguno de ELLOS consigue ver y que nadie que te haya conocido durante sólo cinco minutos como yo te conozco ha visto nunca….
<pausa, pausa, pausa>
Puede que te hagas la dura, pero en el interior eres EXTREMADAMENTE sensible. Si alguien hace un comentario negativo de ti, quizás actúes como si no te importara… pero pensarás en ello de camino a casa. Sé que, secretamente, eres tan sensible como una niña pequeña… simplemente la mayoría de la gente nunca llega a conocer esa parte de ti…”

EJEMPLO 8: LECTURA DE JACK NICHOLSON EN LOBO:
Jack Nicholson: *"¿Sabes? Creo que ahora comprendo como eres. Eres muy hermosa y crees que los hombres solo se interesan por ti porque eres hermosa. Pero quieres que se interesen por ti por ser como eres. El problema es que a parte de esa hermosura no eres muy interesante. Eres grosera, eres hostil, hosca , reservada. Lo se, tu quieres a alguien que vea detrás de todo eso a la auténtica persona que hay abajo. Pero la única razón por la que alguien se molestaría en mirar detrás de todo eso es porque eres hermosa. Irónico verdad? En cierto modo tu problema eres tu"*
(Pausa)
"Y sin embargo no siempre fue así. Antes de que tuvieras que adoptar esa personalidad para lidiar a tantos y tantos hombres que se interesaron por ti, eras la niña abierta y risueña que soñaba con el futuro. Lo sé porque tengo una amiga que pasó lo que tú... Y que eligió volver a ser la que era."

EJEMPLO 9:
"—¿Sabes qué? Al verte, puedo imaginarme perfectamente el aspecto que tenías con catorce años. Y apostaría a que entonces no eras tan popular ni tan extrovertida como ahora. —Supongo que mucha gente pensará que eres una creída. Pero yo no lo creo. De hecho, en el fondo estoy seguro de que eres una chica tímida."

EJEMPLO 10:
"Tengo la percepción de que hay momentos en que te llegas a sentir sola aunque estas consciente de que tienes personas a tu lado. Ahora mismo tienes muchas cosas a emprender. Y es difícil para ti enfocarte completamente sobre una cosa ahora mismo. Pero, antes de que termine el mes de diciembre las cosas estarán girando a tu favor de una manera positiva."

EJEMPLO 11:
"Los demás usualmente ven en tu exterior a una persona suficientemente disciplinada y auto-controlada, pero realmente por dentro tiendes a ser insegura y a preocuparte. En ciertos momentos has llegado a tener serias dudas sobre si habrás tomado la decisión correcta o haber hecho lo conveniente."

EJEMPLO 12:
"Prefieres una cierta cantidad de cambio y variedad y te inconformas cuando te llenan de restricciones y limitaciones. También te enorgulleces de tener la gran capacidad de pensar independientemente y de no aceptar las afirmaciones de otros sin pruebas satisfactorias. Pero has notado que no siempre es prudente ser demasiado sincero al revelarte a ti mismo a los demás."

EJEMPLO 13:
"es de las personas que no se conforman con un: PASO POR QUE SI, sino que ella siempre esta buscando saber el motivo por el cual, pasa tal cosa. Que no se satisface con un simple paso por pasar, sino que tuvo que haber un motivo para que algo ocurra."

EJEMPLO 14: COMODIN

"Puedo ver todo lo que te preocupa porque estoy recibiendo señales muy potentes de ti. Siento que las cosas que realmente deseas de la vida parecen a veces poco realistas y que a menudo te preguntas si podrás algún día conseguirlas.
Percibo también que a veces eres amigable, sociable y abierta con los demás, pero que en otras ocasiones te muestras callada, reservada y cautelosa.
Te enorgulleces de ser una pensadora independiente, pero también sabes no aceptar lo que ves y escuchas de los demás si no tienes pruebas de ello.
Te gusta el cambio y la variedad y te inquieta cuando te ves controlada por las restricciones y la rutina. Quieres compartir tus sentimientos más íntimos con las personas cercanas pero no te parece inteligente ser demasiado abierta y revelar tus intimidades.
Hay un hombre en tu vida, cuyo nombre empieza con S, que ejerce una gran influencia sobre ti en estos momentos y una mujer nacida en noviembre entrará en contacto contigo el mes que viene con una excitante oferta. Aunque exteriormente pareces disciplinada y controlada, tiendes a preocuparte interiormente y a veces te preguntas si habrás tomado o no la decisión correcta."

EJEMPLO 15: Daniel Craig en Casino Royale

Chica: ¿Y se le da bien calar a las personas?
007:Pues sí, y por eso he podido detectar un trasfondo de sarcasmo en su voz.
Chica: ¿Más conjeturas señor Bond?
007: ¿Sobre usted señorita? Que su belleza es un problema, le preocupa que no la tomen en serio.
Chica: Con cualquier mujer atractiva con algo de cerebro.
007: Cierto, pero lo sobrecompensa llevando ropa ligeramente masculina y siendo más agresiva que sus colegas femeninas. Lo que le da un aire...un tanto irritable. Y paradójicamente hace menos probable que sus superiores masculinos la acepten y la asciendan ya que estos interpretan su inseguridad como una señal de arrogancia. Yo habría apostado por lo de hija única...pero al ignorar el comentario de lo de sus padres me inclino más por

huérfana(antes leyó el apellido de la tia y le dijo sarcásticamente que él se hubiera vengado de sus padres por el apellido).

EJEMPLO 16: Lectura en Frío de NIÑO
<u>*NIÑO:*</u> *Yo no leo la mano sino la energía... Vamos a ver... te gusta la música Country y las cestitas de mimbre (sonrisa)*
<u>*ELLA :*</u> *Nooooo!!!*
<u>*NIÑO:*</u> *De niña querías tener un pony. Pero en vez de eso tuviste una... tortuga pero un día te encontraste a tu tortuga devorada por las hormigas y eso de causó un gran trauma. Y de ahí tu comportamiento un poco extraño.*
<u>*ELLA:*</u> *(se parte de risa) ¡Joder tío! Que malo eres.*
<u>*NIÑO:*</u> *¡¡Pero a que he acertado!!*
<u>*ELLA :*</u> *Ni de coñaaaa!! (Nos empezamos a reír los dos. Entonces me pongo serio y en plan seductor. Adoro hacer esta transición)*
<u>*NIÑO:*</u> *Mira dame la otra mano que esta es un poco mentirosa. (la miro a los ojos intensamente y creo una larga pausa)*
<u>*NIÑO:*</u> *Tienes buen sentido del humor aunque llevas las cosas a un plano lógico. Eres una persona bastante lógica e incluso cuando te sorprendes a ti misma haciendo cosas muy pasionales luego pasas tiempo racionalizándolas y explicándotelas a ti misma.*
<u>*ELLA :*</u> *Sí, sí ¡Justo! (Claro, la "Lógica Retroactiva" es algo común)*
<u>*NIÑO:*</u> *Y... no se si lo sabes, pero tienes ciertas expresiones de tu cara y reacciones de sorpresa como de niña pequeña inocente y vulnerable. Eres de esas personas que se parecen bastante físicamente a cuando eran niñas como si conservases un punto muy espiritual y soñador. Las personas así, dicen que tienen potencial de líderes. No digo que tú lo seas, sino que parece ser que así es...*
(incrusto mi visión de ella en su realidad, es decir "mi Marco ". <u>ella</u> empieza a mirarme como si fuese una niñita)
...Y luego, tu lenguaje corporal expresa que hay otra parte de ti que desea ser dirigida y sentirte totalmente vulnerable en las manos de alguien. Tienes miedo perder el control y opones mucha resistencia, pero te encanta cuando te dejas llevar y necesitas que te presionen un poco porque a veces pecas de ser demasiado precavida.
<u>*ELLA:*</u> *¡Cómo lo sabes! (Flipa)*

NIÑO: *Y, no se si decirte esto, pero tienes... no se como explicarlo, como una especie de energía oscura que sale de ti. Como algo turbio y autodestructivo que he sentido en cuanto te he visto.* (ENTIENDO SUS MIFAS)
-Larga pausa. La empiezo a mirar a los labios-
...No me lo digas. Eres una chica tímida y si me arriesgo a conocerte puedo descubrir lo valiosa que eres en el fondo. Dulce... Sensible... imaginativa... (Me acerco a su oído)...y sexualmente inexperta (me separo)

EJEMPLO 17: AURA DE COLORES:

Consiste en aproximarte a una chica y decirle:
"Anda, una chica azul (o rojo, o rosa, o marrón, o verde...) o ¡Anda, hacia mucho que no veía a una chica tan violeta!. Casi el 100 por 100 de las mujeres te van a contestar que significa eso con una sonrisa, a lo cual no tenemos mas que decirles que cada persona tiene un AURA de un color y que nosotros tenemos la facultad de verlos de primera (aquí podremos meter muy diversas conversaciones sobre si cree en la energía, en el alma...). A continuación pasamos a hacerle una lectura en frio congruente con el color que hayamos elegido (si es verde que si es una persona muy ligada a la naturaleza, que le gustan los animales, disfrutar del campo o la montaña....cosas que a toda mujer gusta, rosa si vemos que va vestida muy pija diciendo que es una persona que se cuida mucho, con intereses en la moda o lo que se os ocurra...y así sucesivamente).

A parte de hacerle pasar un buen rato le ayudara a sentirse a gusto, a tener confianza porque suelen contar cosas personales. Y para truco final...y enseñarle los colmillos en un momento dado, si la interacción a ido avanzando le podéis decir que el aura le esta cambiando al rojo pasión....seguro que se ríe y dice algo de que es por vosotros.

EJEMPLO 18: LECTURA EN FRIO CON ALGO DE PNL

Seguro que muchas veces os a costado hacer alguna lectura en frio. Pues bien aquí os traigo la que para mi gusto es la mejor. Esta desarrollada por mi, cogí la base de una pagina inglesa pero esta modificada con las palabras que me dijo una chica con la que estuve en verano.

Ella me explico que su anterior novio la había hecho mucho daño y que simbólicamente era como si hubiera hecho un muro para protegerse de los demás. Que no era culpa mía pero prefería que no fuéramos novios (aunque estuvimos casi todo el verano como tal) porque no quería que nadie la volviera a hacer daño.

[También tiene un toque de PNL]

Esta genial para utilizarla en la fase C1 de Mystery y sirve para la mayoría de las mujeres especialmente para las que son un poco bordes o poco receptivas.

Las encantara:

"Sabes… me pregunto si serás capaz de entender esto... (Silencio…) Creo que hay realmente dos tipos de las personas en el mundo. El observador y aquéllos que son observados, y [tu] (la señalas) eres más el tipo del observador de persona. Pienso que cuando acabas de conocer a las personas, [estos creen] (señalas a la gente que esté alrededor o a alguien cercano, incluso al novio de ella) que eres una borde e incluso piensan que eres mala persona [vamos, una calientapollas]… pero yo creo que eso no es verdad, [ellos] (señalas a un grupo o al novio) no te conocen.

Creo que [experimentas] (la señalas a ella) el mundo a través de sus emociones y quieres asegurarte que [las personas] (te señalas discretamente) que forman parte de tu vida sean verdaderamente buena gente, en la que se pueda confiar y no te puedan hacer daño. Quizás [alguien te haya hecho daño] (señalas a un grupo, afuera, novio, etc). Esa es la causa de porque cuando conoces a gente nueva simplemente los observas y tratas de saber como son antes de que tu misma te abras a ellos. Te limitas a calificarlos, incluso criticarlos antes de conocerlos. Pero eso es simplemente un escudo, un muro que pones tu para protegerte de los demás, porque quizás tienes miedo a que te vuelvan a hacer daño… porque cuando estas rodeada de tus amigas y desaparece ese ego, te sientes relajada, tranquila [como ahora] (aquí te señalas pero muy discretamente) y, simplemente ya puedes ser tu misma.

Y pienso que eso es lo que realmente estás buscando en la vida, [aquí conmigo] (te vuelves a señalar discretamente) personas con las que simplemente puedas ser real, ser tu misma y con [gente que te pueda entender completamente] (te señalas discretamente) todo lo que eres como persona.

¿Dime, me acerco a la verdad?

EJEMPLO 19: COSAS EN COMÚN(Swinggcat)

Una de mis técnicas favoritas para buscar cosas en común con una mujer dentro de los primeros minutos de una cita es la lectura en frío.

Por ejemplo: Yo le digo a una mujer *"Puedo decirte que eres una observadora porque cruzas tus brazos y estas inclinada hacia atrás"*. Si ella te da la razón, continúa con *"Y se eso porque yo soy igual…"*.

Entonces puedes (si estas en una barra por ejemplo) analizar con ella la dinámica social de algún hombre que esté tratando de conquistar alguna mujer. Pero esto no importa realmente: Ya has establecido cosas en común con ella y has conseguido así su simpatía de esta forma.

EJEMPLO 20:

EL: Tu personalidad me dice mucho de ti, incluso más de lo que debería decirme.
ELLA: ¿Y qué te dice?
EL: Pues por ejemplo, sé que cuando estas con tus amigas en grupo y alguna de ellas te insulta un poco en plan de broma, las demás se ríen y tú te ríes también o simplemente te quedas callada fingiendo que no te ha molestado lo más mínimo, pero nunca sueles dar la cara insultándola tú a ella. Sin embargo, por la noche, o cuando vuelves hacia tu casa y tienes tiempo para pensar, te quedas pensando mas de la cuenta en lo que te ha dicho, fijándote si es verdad o no y como lo puedes solucionar.

Ella se quedará sin palabras pensando: *"Joder!!, todo lo que ha dicho es cierto!!"*.

Lo que le acabamos de decirle a la chica que le pasa creo yo que le pasa a un 90% de las personas, pero nadie lo comenta y nadie se ha parado a pensarlo seriamente.

Eso sí, recomiendo tener el Valor alto, ya que si lo tienes bajo, la chica lo consideraría un comentario casi de una persona desesperada con poca autoestima.

EJEMPLO 21: RUTINA DE LOS ARETES (x germánico)

Una lectura en frío a partir de sus aretes:

<u>EL:</u> *Déjame ver tus aretes. (Haciendo kino para ponerle el pelo detrás de la oreja)*

<u>ELLA:</u> *(Por lo general descubren sus orejas y hacen la cabeza hacia un lado, entusiastas)*

<u>EL:</u> *…Mmm… interesante.*

(Ignoras el asunto y giras hacia el resto del set, hablando de otro tema)

<u>ELLA</u>: *¿Que? ¿que?*

<u>EL:</u> *Verás, todo lo que haces, tu forma de vestir, tu forma de pararte, la manera en que… (Aquí agrego algo que esté haciendo ella en ese momento, fumar, sostener un vaso, mirar fijamente) miras a los ojos al hablar, todo eso dice algo de ti. Pero curiosamente, la parte que más habla sobre la personalidad de una mujer, son sus aretes.*

(Regresas al otro tema con el set)

<u>ELLA:</u> *¡Dime! ¡Dime que te dicen mis aretes!*

<u>EL:</u> *…Mmm… (me tomo unos segundos antes de responder) Tus aretes dicen que… eres un poco tímida, aunque, a veces puedes ser bastante desinhibida. (Pausa) Ahora, ¡no me lo tomes a mal!, no estoy diciendo que seas alocada. Simplemente, a ti lo cotidiano, lo… rutinario, te agobian. Puedo decirte que eres una chica muy positiva, y por lo mismo te gusta vivir experiencias positivas, algo que te nutra tanto mental (señalando su cabeza) como espiritualmente (señalando su corazón). Mmm, no sé, gente nueva… lugares nuevos… ¿te gusta viajar, no es cierto?*

<u>EL:</u> *¡Si, me encanta!*

Digan las líneas con autoridad, seguros de lo que están diciendo, pero no las digan de corridito ni apresuradamente. Tómense pequeñas pausas entre líneas, como si estuvieran pensándolo bien. Qué parezca una opinión espontánea y no algo que tienen preparado.

Esa es la rutina básica. También pueden usarla como una lectura de manos, o con cualquier excusa para hacerle un cold read, pero está diseñada para usarse tal cual.

A veces no traen aretes. En ese caso les dices exactamente lo mismo.

<u>EL:</u> *¿No traes aretes? bueno, eso quiere decir que eres un poco tímida… o C&F: ¡Significa que no tienes personalidad! (Sonriendo)*

No caigan en el frame de leerle los aretes a todo el set, pero en caso de que lo necesiten pueden usar este otro Cold Read:

<u>EL:</u> *Me dicen que… eres una chica sencilla, aunque tienes tu lado vanidoso, en el sentido de que te gusta verte bien. Pero… … la belleza no es lo más importante para ti. Tu eres más bien emocional, como que… confías mucho en tus emociones, y valoras a las personas en base a las emociones que provocan en ti, más que por lo que tengan o sean…*

Ese es mi cold read. Bien implementado sube bastante tu valor, y le haces sentir que la conoces mejor que nadie en el mundo.

Esta rutina la he usado con muy pocos cambios en más de 50 sets, así que está bien probada. Aún así espero escuchar sus experiencias con ella. La única reacción negativa que he tenido fue con una chica que al decirle "¿te gusta viajar, cierto?" me contestó:

<u>ELLA:</u> *Bueno, ¿y a quién no le gusta viajar?*

Inmediatamente le cambié el frame con:

<u>EL:</u> *Te sorprenderías. Hay demasiada gente que le tiene tanto miedo a la vida, que prefieren no salir de su zona de comfort y arriesgarse a buscar su felicidad. Es verdaderamente triste. Quiero que tomes una decisión. ¿Vas a conformarte con lo que la vida te dé, o vas a luchar por tu felicidad?*

<u>ELLA:</u> *Voy a luchar.*

<u>EL:</u> *Quiero que me lo prometas.*

<u>EL:</u> *Te lo prometo.*

CONSIDERACIONES FINALES



Se puede ver que la lectura en frío juega con las probabilidades, la dramatización, y el análisis de lenguaje corporal para obtener información sobre la marcha. La lectura no es más que un método de obtención de información inconsciente basada en la retroalimentación visual ante comentarios verbales. Para dominar esta técnica y generar una buena impresión, el adivino debe tener un excelente sentido de observación y un buen juego de palabras, que obligue a la víctima a cooperar en la lectura.

Así que adelante…

ANEXO 1
TEST DE PERSONALIDAD

Los test de personalidad se realizan tratando de estimular tu imaginación, tocando la parte subconsciente de tu cerebro. Estos son unos de los tests de personalidad más efectivos por su simplicidad relativa en las preguntas. Hoy en día es utilizado por psicólogos de todo el mundo y tú puedes usarlo para sorprender y analizar a otra persona incluso es una herramienta muy útil a la hora de una lectura en frío.

Usar a discreción.

Es recomendable no decirle a la chica directamente (si tu idea es seducirla) "Te voy a hacer un TEST" sino "¿Quieres que te haga un juego muy divertido que me han hecho hace poco? Después de preparar a la chica (estas segura que quieres hacer esto? podrías aprender cosas de ti misma que nunca supiste antes) así es como yo lo hago.

He hecho estos test a muchas mujeres y nunca falla en sorprenderlas. Generalmente te da una idea aproximada de la persona. Muy eficiente. Muy divertido también.

Las preguntas no deben ser muy específicas, ella debe imaginar todos los detalles.

(ADVERTENCIA. Si planeas hacer un tests como el cubo en ti mismo, HAZLO AHORA y no leas mas allá!!! Una vez que conozcas los detalles no serás capaz de hacerlo en ti mismo).

Las preguntas son sencillas, pero las interpretaciones son complejas, trata de estar relajado a la hora de contestar (anotar en un papel cada respuesta)

Procura ser breve y espontáneo. Tómate tu tiempo, pero no te lo pienses mucho. Lo primero que pienses es lo que vale. No desconfíes de tus propias respuestas.

Adelante…

TEST DEL CUBO
(versión ampliada)



1) IMAGINA UN DESIERTO
Puede ser un desierto real que conozcas, uno que hayas visto en fotografías o pura fantasía...

¿Cómo describirías el desierto?
¿Qué hay o qué ves en el desierto?
Anótalo todo.

2) EN ESE DESIERTO HAY UN CUBO

¿De qué tamaño es el cubo?
¿De qué color?
¿Qué textura tiene?
¿De qué está hecho? (si puedes distinguirlo)
¿Es macizo o hueco? (si lo sabes)
¿A qué distancia se halla de ti?
¿Descansa plano sobre la arena o en alguna otra posición?

Antes de continuar, escribe al menos cinco adjetivos que describan el cubo: el estado de ánimo que trasmite y sus características físicas.

Anótalo todo.

3) AHORA, EN EL DESIERTO HAY TAMBIÉN UNA ESCALERA

¿De qué está fabricada?
¿Dónde se halla en relación al cubo?
¿Cuántos peldaños dirías que tiene: muchos, varios, unos pocos?
Anota tus respuestas.

4) EN EL DESIERTO HAY TAMBIÉN UN CABALLO

¿Qué clase de caballo es?
¿De qué color?

¿Dónde está?
¿Qué hace?
¿Lleva silla o brida? Si es así... ¿de qué tipo?
Anota tus respuestas.

5) EN ALGÚN LUGAR DEL DESIERTO HAY UNA TORMENTA

¿Qué clase de tormenta es?
¿Dónde la ves?
¿Afecta al cubo, a la escalera o al caballo? Si es así, ¿cómo?
Anota tus respuestas.

6) Y FINALMENTE, EN ESE DESIERTO HAY FLORES

¿Dónde están las flores?
¿Hay muchas o pocas?
¿De qué color son y de qué clase?
Anota tus respuestas.

INTERPRETACIÓN del Test del Cubo

El cubo eres tú. Es tu autorretrato simbólico. Los adjetivos con que has descrito al cubo te describen a ti mismo.
El desierto es tu vida o tu visión del mundo.
La escalera representa a tus amigos y compañeros de trabajo.
El caballo es tu amante o tu pareja.
La tormenta significa problemas, contratiempos o conflictos; el poder de la vida para convulsionar las cosas.
Las flores son tus hijos o tu obra. Cualquier cosa que engendres o crees.

EL CUBO
<u>Posiciones del cubo:</u>

1) <u>EL REALISTA:</u> el cubo descansa sobre la arena, pero no sobre una duna o un montículo (en alto). Dos tercios de las personas imaginan así el cubo. Dentro de los realistas hay grandes diferencias.
<u>Palabras clave:</u> carácter práctico; aptitud; versatilidad.
<u>Riesgos:</u> inflexibilidad; complacencia; cinismo.

Los realistas son competentes y capaces. Se desenvuelven bien en el mundo. Salen adelante, pertenecen al mundo, se adaptan. Super-an los problemas. No huyen. Son productivos y trabajadores. No suelen ser transformadores del mundo. Sin embargo, pueden ser curiosos. En el trabajo el realista es apto, activo, productivo, escrupuloso, responsable, productivo. Los realistas suelen ser observadores perspicaces y analistas penetrantes, no teóricos abstractos. Los realistas ejecutan planes, los desarrollan, pero no son tan innovadores como los visionarios (que veremos luego). Los realistas suelen ser aquellos que también "desconectan" a las cinco del trabajo para irse a casa. En el amor el realista suele ser o bien sensato y perspicaz, escogiendo la pareja "adecuada" y siendo responsable en sus relaciones afectivas, o bien irracional, celoso, apasionado, etc. Otras circunstancias (la escalera, el caballo, las flores) influyen mucho. Suelen procurar el bien para las personas que se hallan relacionadas afectivamente con ellos. Los realistas suelen estar contentos consigo mismos y suelen disfrutar del sexo así como de la comida y de otros placeres.

Subclases de realistas:

a) Rebelde tranquilo: el cubo descansa sobre la arena ladeado. Características: disconformidad discreta; humor subversivo; extravagancia. Aunque se adapta, internamente este individuo va a la suya. Independiente, excéntrico, puede ser algo caprichoso.

b) Sin concesiones: el cubo se halla parcialmente enterrado. Características: arraigado; testarudo; pertinaz. Son personas muy ligadas a su medio ambiente. Algo intransigentes con el resto. Podrán no entender otros puntos de vista. Son leales con los suyos.

c) Escondido: el cubo se halla casi oculto en la arena. Características: recatado; confidencial; evita la atención. Es una persona que se oculta. Le gusta pasar desapercibido. Es discreto.

d) Rostro público: el cubo se halla cuidadosamente colocado mostrando una única cara. Características: control; vida compartimentada; emociones anuladas. Se trata de personas que controlan su imagen. Separan la imagen pública de la vida privada. Control sobre sí mismo y seguridad en el trato con los demás. No muestran emociones hacia fuera.

e) A por ti: el cubo muestra claramente dos aristas de frente. Características: energético; dinámico; activo; precursor. Denota agresi-

vidad, vitalismo, valerosidad, impaciencia, rotura de esquemas. Suelen ser personas arrolladoras, tajantes, aunque posiblemente divertidas y estimulantes.

2) EL VISIONARIO: el cubo se sitúa en el aire, flotando. Más distanciado del mundo conforme más se separa el cubo del suelo.
Palabras clave: soñador; original; romántico empedernido.
Riesgos: poco sentido práctico; despiste; desilusión.
Los visionarios no están en el mundo. Están en las alturas, en el mundo de las ideas. Son utópicos, revolucionarios, espirituales, imaginativos, románticos. Como están despegados del mundo pueden acabar siendo peligrosos, para ellos mismos y para los demás. Pero también pueden ser muy creativos, aunque se estrellarán posiblemente contra la estupidez o la indiferencia de los demás. En ocasiones el visionario suele acabar haciendo trabajos muy rutinarios porque su reino no es de este mundo. El ámbito universitario suele ser adecuado para estos sujetos. Pueden destacar en el mundo de la publicidad. Pueden destacar por su genialidad, pero pueden ser catastróficos como Hitler.
En el amor los visionarios suelen ser románticos. Pueden tender hacia el amor platónico.
Subclases de visionario:
a) Intuitivo: aquel cuyo cubo no se halla muy alejado del suelo. Es casi un realista. Características: presentimientos acertados; impulsivo; abierto a opciones.
b) Excéntrico: su cubo se halla en las alturas. Características: independencia voluntaria; diferente pulsación. Ve el mundo desde las estrellas. Lo de abajo le trae casi sin cuidado. Suele ser seguro y sereno, porque lo terrenal no va con él.

3) PERSONA DE PRINCIPIOS: el cubo se halla sobre la tierra, pero en un lugar prominente (una duna, una elevación, una montaña, etc.)
Palabras clave: ideales; activismo; integridad.
Riesgos: beatitud; consumido.
Las persona de principios tiene sentido de la superioridad, altos modelos personales, éticos, profesionales, etc. Es un cruzado, reformador, denunciador de injusticias, guía, modelo para muchos

por su rectitud. Puede comprometerse políticamente. Defienden valores. En el trabajo las personas de esta clase son leales, honestos, virtuosos, insobornables. Muchas veces poco prácticos para sus intereses. Dados al interés general. Pueden pasar por necios y en ocasiones pueden ser inconvenientes en circunstancias críticas. En el amor son fieles, devotos y honestos. Pueden obsesionarse por algún alto ideal y no ver que su matrimonio hace aguas. Y luego no entienden lo que ha ocurrido. Normalmente es una pareja para toda la vida.

Subclases de persona de principios:

a) Cruzado solitario: aquel cuyo cubo se halla literalmente sobre un pedestal. Noble; intransigente; aislado; amargado.

b) Perfeccionista de principios: lo anterior exageradamente. Pero con rasgos del perfeccionista, que vemos a continuación. Es una persona de principios pero además ambicioso, competitivo, adicto al trabajo, muy exigente consigo mismo. Lleva a la perfección y a la angustia.

4) PERFECCIONISTA: el cubo se halla sobre un vértice. Adopta un aspecto aéreo, estilizado, acrobático, elegante, desafiante, Corresponde a un sujeto solitario y aislado por la exigencia, remilgado, adicto al trabajo, reservado y preciso. Los perfeccionistas nunca piensan que no se puede ir más allá. Siempre pueden mejorar sus obras. Lo rutinario para ellos es lo excepcional. Por eso son personas difíciles a la vez que fascinantes. Son también temperamentales, taciturnas, carismáticas y pertinaces.

Palabras clave: ambicioso; individualista; lanzado.

Riesgos: estrés; rivalidad; depresión.

El perfeccionista sólo toca el suelo en un punto. Por eso vive en su eje vertical de perfección y exigencia. Vive obsesionado por superarse y no fallar. Es un adicto al trabajo. Meticuloso, puntal, preciso, detallista. Puede tener una vida amorosa desasosegada. Los perfeccionistas fascinan a otras personas, pero las exprimen al mismo tiempo. Cansan a quienes viven con ellos.

5) EXPATRIADO: el cubo se halla sobre una arista. La persona que ve al cubo de esta forma es un emigrado. Alguien que se balancea entre dos mundos, dos tierras y que no puede vivir plena-

mente en ninguna de las dos. Este individuo tiene su psique dividida entre aquí y allí, antes y ahora, una lengua y otra, estos y aquellos, etc. A partir de aquí surgen individuos duales, adaptables, ingeniosos, inestables, desarraigados. Entre los expatriados hallamos también hijos de matrimonios separados, interraciales, bisexuales, personas que cambian de profesión o bien trabajadores interdisciplinarios. El expatriado es un tipo de individuo que con la globalización cada vez es más común.
Palabras clave: en medio; ingenioso; adaptable.
Riesgos: dividido; desarraigado; inadvertido.
En el expatriado todo es bilateral, ambivalente. Puede haber una mezcla de gusto por la aventura y de melancolía y nostalgia. Hay que distinguir entre aquel que se ve obligado a emigrar y aquel que emigra para prosperar, como el hombre de negocios que busca proyección profesional. Los expatriados hacen valiosas aportaciones a las organizaciones, porque conocen otras formas de hacer las cosas.

6) HÉROE OLVIDADO: el individuo describe el cubo como una pirámide. Simboliza la persona cuyas facetas son desconocidas, y de las cuales sólo se ve la punta del iceberg. Es la caja de sorpresas.
Palabras clave: misterio; poder oculto; influencia; autosuficiencia.
Riesgos: oscuridad; explotación por otros; soledad.
El héroe olvidado es un pensador, con inquietudes filosóficas, una persona que huye de mostrarse tal como es. Es el pacificador, el diplomático, el mediador. Sabe escuchar. Es un observador atento con buenos modales. No se queja. No habla de sí mismo. Suele ser una persona que crea pero cuya gloria se la lleva otra persona. Suele hallarse a la sombra del poder. Y suele ser más listo que su jefe. En el amor el héroe olvidado tiene dificultades para mostrarse frente a su pareja, porque para todo es individualista y algo separado de los demás. Suele ser un solitario aunque se relacione con mucha gente.

7) RECEPTIVO: para el receptivo el cubo no es un objeto, sino un espacio, un agujero en el suelo. El receptivo refleja la interioridad, la experiencia interna, no el aspecto externo. La subjetividad, no la

imagen. Los receptivos suelen ser buenos creadores, arquitectos, diseñadores, directores de cine, etc. También asistentes sociales, cuidadores, orientadores, etc. Pero a diferencia del héroe olvidado, el receptivo no se oculta, sino que acepta el éxito. Tampoco se siente realizado con la soledad. Es un gran comunicador. Tiene vida interior, pero le gustan las largas conversaciones ante un café.
Palabras clave: introspectivo; protector; psíquico.
Riesgos: excesivo análisis; locuacidad; soledad.

Tamaño del cubo:
CUBO GRANDE: si el cubo es más grande que la altura que se puede alcanzar con la mano.
Positivo: seguridad, autoestima, generosidad, subjetividad, aspiraciones, afán aventurero.
Negativo: egoísmo, grandilocuencia, engreimiento, ensimismamiento, dominación.
CUBO PEQUEÑO: no llega a la altura de la rodilla.
Positivo: humildad, abnegación, objetividad, realismo, intimidad, preciosidad o virtuosismo.
Negativo: timidez, menosprecio de sí mismo, inflexibilidad, convencionalismo, ocultación, mezquindad.
CUBO MEDIANO: de alto como desde la rodilla hasta la altura de la mano en vertical.
Positivo: equilibrio, cordialidad, modestia, dignidad, humanismo.
Negativo: medianía, problemas de salud o de imagen física.

Distancia hasta el cubo:
a) impulsividad frente a ponderación:
Cubo alejado: medita antes de actuar, se observa a sí mismo, autocontrol racional, abnegación.
Cubo cercano: espontáneo, emocional, impulsivo, irascible.
b) espacio personal:
Cubo alejado: independiente, reservado, le gusta la soledad, necesita mucho espacio.
Cubo cercano: íntimo, entrañable y sociable, le gusta la compañía, **"la vida se vive con gente".**
c) pensamiento abstracto frente a pensamiento concreto:

Cubo alejado: abstracto, orientado al gran formato visual, "¿puedo echarle un vistazo?".
Cubo cercano: concreto, orientado al detalle táctil, "¿puedo tocarlo?".

d) horizontes temporales y espaciales:
Cubo alejado: considera efectos remotos, memoria y planificación, enfoque: el ancho mundo.
Cubo cercano: reacciona a lo inmediato, vive en el presente, enfoque: justo aquí.

¿De qué está hecho el cubo?

a) CUALIDADES DEL CUBO

Blando/duro: es lo mismo que una persona que cede frente a presiones o que es firme. El caso más extremo es el del cubo insustancial, como de aire, luz, nubes, etc. que tiene otras implicaciones.
Macizo/hueco: es macizo si la vida interior es plena; es hueco si es triste o vacía, o bien si la persona pura y simplemente está abierta a la influencia exterior.
Ligero/pesado: distingue personas serias de juguetonas o caprichosas, formales y ponderadas de divertidas.
Brillante/mate: brillante es aquí ambicioso.
Transparente/translúcido/opaco: opone franqueza y candor (en su extremo exhibicionismo) con preservación de la intimidad o incomunicación.

b) MATERIALES DEL CUBO

Aire, espacio: límites permeables o inexistentes; suelen ser mujeres.
Losa negra de 2001 (la película): persona con inventiva y creativa.
Castillo, fortín: defensivo, quizás con algún trauma en el pasado.
Arcilla, cerámica, terracota: influenciable.
Nube: impoluto, puro, alejado de la realidad.
Cristal: espiritual, frágil, objetivo, cándido, abierto, fiable, claro.
Diamante: seguridad, firmeza, carácter claro y brillante.
Dados: arriesgado, afortunado.
Dibujo de un cubo: abstracción, intelectualización.
Aristas: si las aristas están revestidas o bien son de otro material, la persona adopta una actitud defensiva frente a terceros.

Tejido: la persona recibe muchas influencias.
Comida: sensual, terrenal.
Hielo: frío, ingenioso, audaz, calculador. Hay que distinguir si está un poco fundido o no.
Metal: duro, indestructible, impenetrable. Hay que distinguir entre varios metales (oro, plata, aluminio, acero, cobre, etc.)
Plástico: poco pretencioso, honesto, tradicional, democrático, anticuado, convencional, poco distinguido.
Piedra: básico, duro, conservador, testarudo, leal, cumplidor, obsesivo, perseverante, no adaptable, rutinario.

EL DESIERTO

Cuando has descrito el desierto (tu desierto) puedes haber visto:
Cactus: representan personalidades difíciles. Dificultades en general. Si el cubo está rodeado de ellos es que la persona se siente rodeada de dificultades o tiene problemas.
Palmeras: fuentes de respaldo, cobijo y alimento. Son un signo positivo cuyos efectos se transmiten a los objetos que se hallen próximos o relacionados. Representan personas que nos protegen, dinero, buena suerte, etc.
Agua: presencia de sentimientos o amor. Estabilidad emocional. Ver la tormenta como una fuente de agua es propio de personas que se pelean pero que se reconcilian.
Espejismos: ilusiones de la vida. Puede ser signo de ilusión por tus aspiraciones e ideales; o bien puede ser que signifique que dudas de que tus esperanzas y sueños se hagan realidad. Puede ser un símbolo de decepciones pasadas que te impiden identificar un futuro positivo con tu realidad.
Dunas: sensualidad. Vida amorosa satisfactoria o placer sensual. También puede significar que ves el mundo como algo amigable, maternal, acogedor, donde te encuentras a gusto.
Montañas: espiritualidad. Sobre todo si además se hallan coronadas con nieve.
Riscos y barrancos: en general, el terreno escabroso sugiere sucesos dramáticos o altibajos emocionales. Vida conflictiva, cambios de humor, acontecimientos desagradables.
Llanura: el desierto llano significa vida sin nada reseñable, quizás aburrimiento o depresión.

Paisaje ondulado: vida grata y tranquila.
Nada de lo anterior: un desierto sin nada más es signo de confianza en sí mismo. Porque no ha quedado otro remedio o porque es decisión voluntaria.

LA ESCALERA

La escalera representa la gente importante que hay a tu alrededor entre amigos y compañeros de trabajo.
Si la escalera es del mismo material que el cubo es que a la persona le gusta rodearse de personas parecidas a ella.
Si la escalera es de madera, tiene una significación cercana, íntima, cálida, y simboliza el gusto por las relaciones duraderas y afectuosas.
Las escaleras desvencijadas, tambaleantes son propias de personas poco fiables o enfermizas, las tumbadas de personas sociables pero poco serviciales, y las que tienen peldaños rotos o perdidos simbolizan la falta de personas que han desaparecido de la vida de una persona.
La escalera de metal simboliza la fuerza, la profesionalidad, la sensatez, la frialdad y la distancia en el trato. La que es de cuerda la movilidad, la adaptabilidad, la independencia, la flexibilidad. Las escaleras de ramas y sujetas con cueros o lianas simbolizan lo alternativo, la ecología, etc.

La escalera apoyada en el cubo es propia de personas sociables, populares, que valoran el apoyo mutuo, la que se sitúa aparte pero cerca del cubo simboliza al sujeto que quiere la proximidad de otros, pero con una cierta distancia o independencia. Si la escalera se halla lejos simboliza que el sujeto es distante, autosuficiente. Si la escalera es de altura similar al cubo, es signo de ideas democráticas o igualitarias.
Si es más baja implica autoritarismo, influencia o liderazgo. Cuando la escalera es más alta que el cubo, puede haber algo de admiración, de humildad, o bien que la persona se halle rodeada de personas influyentes.

EL CABALLO

Es el amante o la pareja del sujeto. Puede ser:

Árabe: delicadeza, resistencia y ardor, sensibilidad y refinamiento.
Marrón o castaño: normalidad, familiaridad, fiabilidad, estabilidad.
Camello: fidelidad, familiaridad, confianza. Solidez de la relación aunque haya conflictos.
Burro o mula: visión de la pareja como un tipo cabezota e ingobernable. Por lo demás similar a camello.
Volador (pegaso): visión de la pareja como el transporte hacia la felicidad.
Gris: reposo, equilibrio, reserva.
Múltiples caballos: designa interés por varias relaciones sentimentales.
Potro salvaje: pendenciero, callejero, autosuficiente, desafiante, indomable.
Unicornio: visión de una criatura mágica, inocente, que no pertenece a este mundo.
Blanco: visión idealizada de otra persona.

LA TORMENTA
Detrás del cubo: la tormenta ya ha pasado.
Acercándose: se aproxima.
Dentro del cubo: conflictos internos.

LAS FLORES
Rojas: significan amor o recuerdo;
Blancas: sinceridad o fidelidad;
Amarillo: amor solicitado o celos.

Las flores artificiales o de plástico pueden significar determinación de no querer niños.
Las flores muertas tienen una connotación muy negativa.
Si las flores se hallan en la base del cubo significa que están bajo la protección del sujeto. La inexistencia de flores simboliza la carencia de hijos o su poca significación.

TEST EL BOSQUE



He aquí otra rutina similar al *CUBO*. Yo la uso a menudo para reemplazarlo cuando lo conocen.
”No hagas trampa”, porque eso provocaría que esta prueba perdiese todo su poder revelador. A medida que te vaya haciendo preguntas, debes ir imaginándote la escena y responder a cada una de ellas. Es fundamental que me digas lo primero que te venga a la cabeza, sin dejar pasar mucho tiempo. Cuánta más espontánea sea la respuesta, más fiable será la conclusión que saquemos del juego.

1. Te encuentras caminando por un bosque. Si tuviera que acompañarte una mascota, ¿qué o cómo te gustaría que fuera? Descríbela.
2. Continúas la marcha por el bosque y de pronto ves un animal. ¿Qué animal es?
3. ¿Como interactúas tu y el animal? Es decir, ¿qué pasa entre él y tú?
4. Sigues caminando por el bosque y te vas adentrando cada vez más, hasta que, inesperadamente, te topas con un lugar despejado y plano. En ese claro hay una casa. Es la casa de tus sueños. ¿Qué tamaño tiene? ¿Cómo es?
5. Esa casa de tus sueños que ves, ¿tiene reja o algo que la proteja?
6. Después de pensarlo, decides entrar en ella. La exploras un poco y llegas al comedor. Allí hay una mesa. Describe que es lo que ves *sobre* y *alrededor* de ella.
7. Sales de la casa por la puerta trasera y te das cuenta de que hay una taza tirada en el suelo. ¿De que material esta hecha?
8. ¿Que haces con ella?

9. Sigues caminando hasta llegar al límite de la propiedad de la casa de tus sueños. Justo en ese lugar te das cuenta de que estás detenido junto a la orilla de algo con agua. ¿Qué es exactamente ese cuerpo de agua que estas viendo?
10. ¿Qué haces para cruzar el agua?
11. Esta es una prueba de psicología relacional. Las respuestas que diste a cada una de las preguntas son importantes, pues nos permiten conocer ciertos aspectos de tu forma de ser, así como algunos de tus ideales y aspiraciones personales."

LA INTERPRETACIÓN

1. La mascota que le acompaña representa a la persona más importante de su vida, real o ideal[9]. Sus rasgos definen lo que busca o anhela en un compañero sexual y sentimental.
2. El tamaño del animal que se cruzó en su camino representa la percepción que tiene sobre el tamaño de sus problemas.
3. La clase de interacción que tienes con el animal representa cómo te relacionas y manejas tus problemas. Si eres activa o pasiva ante ellos, tu actitud cuando se presenta uno, etc.
4. El tamaño y las características de la casa de sus sueños representa sus ambiciones en la vida.
5. La reja o ausencia de la misma nos habla de su grado de protección frente a la gente. En caso de que no viese ninguna reja, estaríamos hablando de una persona muy abierta. La gente es bienvenida para ella a cualquier hora y en todo momento.
6. Por otro lado, la presencia de una reja en la casa, nos mostraría una personalidad mas cerrada. En este caso, puede ser una de esas personas que preferirían no recibir a ninguna visita que no haya estado esperando o que no hablan de sus problemas con desconocidos.

---

[9] En función de la clase de animal que sea y de la clase de taza que encuentre más tarde, decidiremos si interpretarlo como su novio actual o ideal. Generalmente, recomiendo que te muevas en el terreno de lo ideal, pues es más rico y menos peligroso.

7. La mesa y lo que hay en ella nos permite interpretar lo sociable que es y su forma de entender la amistad. Si, por ejemplo, en la mesa no vio comida, gente o flores, entonces podría tratarse de una persona poco sociable o poco realizada en este sentido.
8. La durabilidad del material del que esta hecha la taza representa la forma en cómo percibe o imagina la durabilidad de la relación que mantiene o mantendría con la persona de la respuesta No. 1. Si vio una taza de plástico o de papel, entonces puede que se trate de una relación desechable. Si, por el contrario, está hecha de metal o de cerámica, entonces la percibe como muy durable.
9. Lo que haya decidido hacer con la taza representa su actitud hacia la persona nombrada en la respuesta No. 1.
10. El tamaño y las características del cuerpo de agua que vio representa el tamaño y características de su deseo sexual.
11. Lo que se moje al cruzar el agua, indica la importancia relativa de su vida sexual o su grado de madurez o conciencia sexual.

TEST DEL CAMINO



Se trata de hacerle las siguientes preguntas…
Imagínate en tu mente que hay un CAMINO delante de nosotros y, por el cual, comenzamos a andar. ¿Cómo es? ¿Tiene curvas? ¿Te sentís bien andando por él?
Ahora, en nuestra marcha por dicho camino, encontráis en el suelo una CADENA. Quiero que la visualices, que veas de qué material está hecha. ¿La recoges del suelo y te la quedas? O la dejas tirada?
Seguimos andando y, esta vez, en el suelo, aparece una TAZA. ¿Cómo es? ¿De qué material? y... ¿La Tomás del suelo o le dejas?
Un poco más adelante ves una CASA a un lado del camino. ¿Cómo es? ¿Te quedarías a vivir ahí?
Te das cuenta de que, tras la casa, hay un LAGO. ¿Cómo es el lago?¿De qué color son sus aguas? ¿Están limpias? y lo más importante ¿Te tiras a nadar en el lago?
Una vez rodeado el lago (si ya saliste de bañarte o si no te metiste), ves un oso. ¿Cómo es el oso? ¿Te da miedo?
Ya de vuelta al camino, descubrimos que hay un MURO, cortándolo. ¿De qué material esta hecho? ¿Cómo es de alto? y, ¿Qué hay detrás del muro?

EXPLICACIÓN:
CAMINO:
El camino simboliza cómo ves la vida. Entre las posibles respuestas, las más comunes suelen ser:
-<u>Largo y en línea recta:</u> Las personas que responden así suelen ser optimistas, la vida es un continuo que merece ser vivido aunque se conozca el fin, y los problemas que surgen son superados mirando hacia delante, en lugar de perderse y salirse del camino.

-Tortuoso y con curvas: Las curvas y las desviaciones del camino simbolizan los problemas que se dan en la vida y, además, la dificultad para superarlos. Es decir, si la HB nos da esta respuesta, podes decirle que a veces se siente superada por los problemas graves (recordar esta última palabra, pues es la que da credibilidad a la interpretación) que se le presentan en la vida, y que le cuesta, a veces, sacarlos adelante.
-Si nos dicen "lleno de árboles, con pajaritos" o cosas por el estilo: siempre podes decir que para esa persona la vida es algo bonito y que merece ser vivida por las cosas bellas que tiene.
-Si nos dicen algo así como "solo es un camino de arena" o cualquier otra cosa lúgubre o triste: podes interpretarlo como pesimismo ante la vida o tristeza en la misma. En general: cosas bonitas = alegría; cosas feas = tristeza.

CADENA:
La cadena simboliza el dinero. Posibles respuestas:
-Es una cadena de oro (o cualquier otro material caro): Son personas caprichosas y/o materialistas, que les gustan los bienes y, a ser posible, tener el bolsillo lleno.
-Es una cadena de hierro (o cualquier material barato): Personas que, aunque saben que el hecho de tener dinero o bienes es importante es esta sociedad, no es su prioridad en la vida.

- *El hecho de agarrar o dejar la cadena potencia la respuesta que haya dado la persona.

Por ejemplo: si ha dicho que la cadena es de oro y la toma, estamos ante alguien muy materialista. Si ha dicho que es de oro y NO la toma (nunca se ha dado el caso), podemos inferir que, a pesar de desear riqueza en su vida, es alguien honrado.

- *No importa que digan que es una cadena de cuello, de muñeca, de atar la bicicleta o lo que sea, lo importante es el material.

TAZA:
La taza es la amistad.
-La taza es de cerámica (o de algún material duro): La amistad para esa persona es algo muy importante y, además, tiene amigos muy

consolidados en los que busca apoyo, ya que son relaciones sólidas.

-La taza es de cristal (o algún material quebradizo): Esta persona tiene amistades, pero, debido a su sensibilidad, es más sencillo que la hieran con sus comentarios, por lo que trata, a veces, de parecer más dura de lo que es, para que no le hagan daño.

-La taza esta limpia/sucia: Actualmente lleva unas relaciones sociales con pocos o ningunos problemas/tiene algo que resolver con alguno de sus amigos.

-La taza esta rota, sea del material que sea: Ha tenido recientemente o en un pasado no muy lejano, una ruptura o discusión dura con un amigo/a.

- *Irrelevante si es una taza de té, de café o de Cola-Cao, lo importante es el material y su estado.
- *Si toman la taza del suelo significa que se implica en sus relaciones de amistad a veces más de la cuenta y es de sus primeras prioridades. Si no la toman, antes de acercarse demasiado a alguien tiene que pasar algún tiempo para sentirse segura antes de confiar y, además, selecciona a sus amistades, por lo general, con meticulosidad.

CASA:

La casa son las relaciones que tiene con su familia (con la que convive, no con sus primos, abuelos del pueblo, etc):

-La casa esta en perfectas condiciones: Esta persona se siente a gusto en su hogar y con la gente que convive.

-La casa esta deteriorada o algo deteriorada: Hay algún/os problema/s en casa de esta persona que no la hacen sentir del todo bien.

- *Si se queda a dormir implica que disfruta de unas relaciones familiares satisfactorias, aunque de vez en cuando haya un roce o problema. Si no se queda, se sienta bien en casa o no, denota ansias de independencia o de libertad.
- *La consideración general es el grado de deterioro que tenga la casa, por si no nos hemos fijado. Da igual que diga que es un chalet adosado, una cabaña o un iglú.

LAGO:

El lago simboliza el amor o el enamoramiento, lo que os parezca más poético en ese momento:
-El lago esta limpio y puro: Muestra que esta persona es romántica y disfruta cuando se enamora, además de que, posiblemente, este abierta al amor.
-El lago esta sucio o descuidado: Esta respuesta es de personas que, o bien su última relación fue tormentosa, o no poseen demasiados sentimientos románticos, o bien, simplemente, no se sienten preparadas o no tienen apetencia por enamorarse.

- *Si la persona se baña o no en el lago es un signo del grado de implicación que muestra cuando tiene pareja. Si se baña significa que se implica bastante con su la pareja (que se tira a la piscina, vaya); si no lo hace, posiblemente sea una persona más fría o que le cuesta más confiar en su pareja antes de implicarse.
- *Todo aquello que añada detalles para embellecer el lago lo tomaremos como más romanticismo. Todo aquello que lo estropee puede ser considerado como daños por relaciones pasadas o visión actual negativa del amor.

OSO:
El oso son los miedos y su forma de afrontarlos:
-El oso es fiero: Se puede decir que esta persona se siente superada, en primera instancia (matizad bien esto), por los miedos que esa persona tiene en su vida.
-El oso es de peluche (sí, es una respuesta común, lo juro): Los miedos son algo imposible de evitar en la vida para estas personas, es mejor estar preparados para cuando surjan y tener soluciones en lugar de temerlos antes y mientras aparecen. Más vale prevenir que curar, para resumir.

- *Si temen al oso, por lo general, denota que prefieren evitar sus miedos antes que tomar el toro por los cuernos. Si no lo temen, son personas que tienen estrategias de afrontamiento centradas en atajar el problema en lugar de en huir del mismo.

MURO:
El muro simboliza la muerte:

-El muro es más alto que la persona o de un material duro (piedra, ladrillos): La muerte es un golpe muy duro para estas personas y, posiblemente, la temen.
-El muro es más bajo que la persona o de un material transparente o blando (arcilla, cristal, metacrilato): Son personas que no se obsesionan con el tema de la muerte, y, si lo hacen, desde luego que no por temor a la misma.

- *Lo que hay detrás del muro simboliza lo que esa persona piensa que hay detrás de la muerte. Os pongo algunos ejemplos: si alguien nos dice Una ciudad (o lugar con gente, como cualquier edificación o plaza), un prado (o similar) o continúa el camino, significa que esa persona cree en la vida después de la muerte. Si dicen que no hay nada, por lo general, se trata de ateos o descreídos. Si nos dicen que no pueden ver lo que hay detrás, podemos decir que esta persona espera a descubrirlo, aunque tenga alguna creencia.

TEST DE LOS ANIMALES



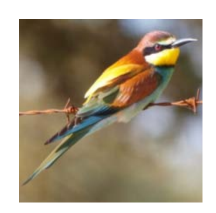
Le haces estas preguntas.... preferiblemente dile que las anote!

- ¿Cual es el animal que mas le gusta, y porque?...
- ¿Que otro animal te gusta, menos que el primero.... y porque?
- ¿Que otro animal te gusta, (menos que el segundo y que el primero), y porque?

Ejemplo:
1) Lobo, porque es misterioso, agresivo e independiente.
2) León, porque es el rey de la selva, elegante.
3) Toro, porque tiene fuerza y siempre va hacia adelante en sus objetivos.

INTERPRETACIÓN:
<u>El primer animal, significa;</u> "tus metas, o como quieres ser en un futuro"
<u>El segundo animal, significa;</u> "como sientes que te perciben los demás"
<u>El tercer animal significa;</u> "como te auto-percibes"...

TEST EL PÁJARO DE COLORES



Un día, un pájaro azul entra en tu habitación por la ventana y se queda atrapado. El pájaro no sólo es exótico sino que además, te hace sentir una gran ternura y decides prepararle una jaula para que sienta cómodo en su nuevo hogar. Pero, cosa extraña, a la mañana siguiente el pájaro azul ¡se ha vuelto amarillo! Este pájaro tan especial cambia otra vez de color la noche siguiente y por la mañana es rojo. El cuarto día, se vuelve negro. ¡De qué color es el pájaro el quinto día?

1. .- El pájaro no cambia de color, sigue siendo negro
2. .- El pájaro se vuelve otra vez azul
3. .- El pájaro se vuelve blanco
4. .- El pájaro se vuelve dorado

INTERPRETACIÓN:

El pájaro que ha entrado en tu habitación es un símbolo de cambio. Cuando ha variado bruscamente de color has tenido miedo de que la felicidad se acaba. Tu reacción a esta situación te da pistas de cómo reaccionas ante las dificultades y las incertidumbres de la vida.

- 1.- Si has dicho que el pájaro sigue siendo negro, tienes una visión pesimista de la existencia. ¿Tiendes a pensar que cuando algo va mal no hay nada que pueda mejorar las cosas? Quizá es útil que te diga que si la situación en la que te encuentras es dramática , no podrá empeorar mucho. No sirve de nada anticipar desgracias que no han ocurrido y lo más probable es que no lleguen a suceder porque sólo sirve para hacerte sufrir innecesariamente. Acuérdate de que la lluvia siempre escampa y que el sol sale incluso después de las noches mas oscuras.

- 2.- si has respondido que el pájoro se vuelve otra vez azul, eres un optimista pragmático; piensas que la vida es una mezcla de bien y mal, y que no sirve de nada luchar contra la realidad. Aceptas la adversidad sin perder la calma y dejas que las cosas sigan su curso sin padecer demasiado strés o inquietud. Esta forma de ver el mundo te permite navegar sobre las olas de la adversidad sin verte arrastrado por la marejada.
- 3.- Si piensas que el pájaro se vuelve blanco eres una persona tranquila que sabe tomar las decisiones cuando te encuentras bajo presión. No pierdes el tiempo inquietándote y no sabiendo que decir, incluso cuando se produce una situación de crisis. Si el problema se vuelve muy difícil consideras que es mejor hacer como el fuego: tomar otro camino para alcanzar tu objetivo en lugar de dejarte llevar por la tristeza inútil. Adelantarse de esta forma significa que las cosas parecen ir a tu favor de forma natural.
- 4.- si te has dicho que el pájaro se vuelve dorado puedes describirte cómo una persona sin miedo. No sabes lo que significa la palabra “presión”; para ti cualquier crisis es una oportunidad. Puedes hacer tuyas las palabras de Napoleón: “imposible” no es una palabra francesa. Pero ten cuidado de que esta confianza sin límites no te lleve a la perdición; confías demasiado en tus propias posibilidades y deberías ser más realista. La línea que separa la valentía de la temeridad es extraordinariamente delgada.

TEST DE LA DUCHA



Esta rutina particularmente es powerfull.. ¿Por que? Porque te sirve para proyectar valor, meter negas, y hasta llevarlo a un plano sexual..

Es un poco larga, si. Pero.... Una vez que le tomas la mano es super poderosa. Yo la suelo utilizar y es un caño:

"Cuenta la historia, que un investigador medio loco, decidió colocar una cámara en la esponjas de baño, de alguno de sus discípulos. Descubrió entonces, que la forma de ducharnos que tenemos los humanos, evidencia algunos rasgos de nuestra personalidad.. Ciertamente todos nos duchamos, unos más, otros menos, otros casi nunca;. Pero todos nos duchamos alguna vez. Es así que hoy los invitamos a probar este disparatado test, que no sólo habla de ti y de tu forma de enfrentar a la temible ducha, si no que también descubre quien te es compatible en el terreno sentimental.?

¿Al ducharte, a que parte del cuerpo te dedicas primero?

EL PELO: Personalidad ARTÍSTICA. Sos una persona soñadora y con mucha imaginación. Pero eso no te impide lograr más de lo que la mayoría de la gente sueña. La dedicación no es tu fuerte, pero si algo te interesa, no dudas en luchar y trabajar duro para conseguirlo. El dinero no te interesa; preferís ahondar en tu interior, privilegiar las relaciones humanas y el espíritu. Tienes muchas amistades, generalmente intelectuales y artistas. Tu fuerte es el talento, no dejes de explotarlo.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES:** Quienes comiencen por EL PECHO o ZONAS ÍNTIMAS, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad.

PECHO: Personalidad PRÁCTICA. Sos una persona práctica y muy segura de si misma. Sólo te sentís satisfecha cuando concretas tus proyectos y te molesta mucho que te distraigan mientras intentas concentrarte en tus tareas. Sos muy impaciente con quienes no piensan como vos, no toleras que te contradigan. Tienes una mirada realista sobre los sucesos de la vida diaria y no dejas que tus sentimientos se entrometan en ella.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES:** Quienes comiencen por EL PELO, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad.

CARA: Personalidad EGOÍSTA. Sos una persona muy concentrada en realizarse a nivel monetario, capaz de hacer cualquier cosa con tal de ganar dinero. Para vos la honestidad no es lo más importante. Crees que tus amigos sólo están para atender tus necesidades. A la mayoría de la gente, le cuesta mucho comprenderte, pero eso no te importa. Sos muy centrada en vos misma, en tus intereses y en tus propósitos. Generalmente pretendes recibir de los otros más de lo que estás dispuesto a ofrecer, incluso en el terreno sentimental.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES:** Quienes comiencen por ZONAS ÍNTIMAS u OTRAS PARTES, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad.

AXILA: Personalidad SEGURA DE SI MISMA. Sos una persona muy trabajadora y segura de si misma. Generalmente muy popular y siempre dispuesta a ayudar a las demás. Transmitís seguridad y comprensión a los que te rodean. Te reciben como una persona cálida y humana. Pero cuidado! Tiendes a confiar mucho en las personas, lo cual puede ocasionarte grande desengaños.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES:** Quienes comiencen por sus HOMBROS, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad.

ZONAS ÍNTIMAS: Personalidad TÍMIDA. Sos una persona tímida y reservada. Podría decirse que careces de confianza en vos misma. No tienes muchos amigos, y los demás te ven como alguien

poco atractivo y algo aburrido. Sin embargo, estás dispuesta a compartir tus emociones con un grupo muy selecto de personas y te importa muy poco lo que diga la mayoría. Haces muy bien, tan sólo te falta confiar más en vos y animarte a concretar esos sueños que tanto temes realizar. Aunque la perseverancia no sea tu fuerte, y tiendes a darte por vencida al primer obstáculo, todavía estás a tiempo de hacer un giro en la vida y demostrarle a los demás todo lo que tenés para ofrecer.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES**: Quienes comiencen por su CARA o EL PELO, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad.

HOMBROS: Personalidad PERDEDORA. Sos una perdedora por naturaleza, fallas en todo lo que te propones. No le gustas a la gente, y tiendes a pasar la mayor parte del tiempo en soledad. Tu tipo de personalidad encaja con jugadores y alcohólicos. Sentís al mundo un infierno. Para vos el dinero y el poder son cosas muy importantes. Pero la suerte siempre te abandona. Te resultará difícil conseguir a un compañero en la vida. Pero no todo está perdido, sólo precisas levantar urgentemente tu autoestima y aprender a vender tus potenciales. ¿Algún potencial oculto debes tener, no?.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES:** Quienes comiencen por sus AXILAS, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad, o por lo menos, la única posible.

OTRAS PARTES: Personalidad COMÚN. Sos una persona de tipo promedio. Sin embargo, posees ciertos tipos de cualidades que la mayoría de la gente no la ve. Sos una persona agradable, pero precisas urgentemente levantar tu autoestima y aprender a vender tus potenciales. Algo de aventura, no te vendría nada mal. La solución está en no sólo ocultar tus debilidades, si no también en potenciar tus fortalezas. Sueñas despierto muchas veces y tienes grandes fantasías, pero no posees la fuerza suficiente para concretarlas y esto también incide en el terreno sentimental.

- **PERSONALIDADES COMPATIBLES:** Quienes comiencen por su CARA, representa la pareja ideal para tu tipo de personalidad.

TEST CORTOS

TEST: LAS SITUACIONES SOS

EL: *Estás en tu casa una mañana cualquiera, y de repente suceden estas 5 cosas simultáneamente: está llenándose la bañera y está a punto de desbordarse, suena el teléfono y llaman a la puerta, un niño se pone a llorar y te has dejado la plancha encendida sobre tu camisa preferida.*

- *¿Qué situación resuelves primero?*
- *¿Y cual en segundo lugar?*
- *¿Y en tercer lugar?*

ELLA: *(Que enumere las cinco cosas desde la primera a la última: es un orden de prioridades.)*

Interpretación:

- La plancha = dinero
- El niño = familia
- La puerta = amigos
- El teléfono = trabajo
- La bañera = el sexo

TEST: ANIMALES PREFERIDOS

EL: *Ordena según tu preferencia estos 5 animales: Oveja, tigre, cerdo, vaca y caballo.*

Interpretación:

- *Vaca = Estudios/Carrera*
- *Tigre = Orgullo*
- *Oveja = Amor*
- *Caballo = Familia*
- *Cerdo = Dinero.*

TEST: EL DESIERTO

EL: *Vas por la carretera de un desierto en una moto con sidecar(o coche biplaza). Y te queda el combustible exacto para llegar a un oasis. De repente aparece a tu izquierda: una pobre viejecita, tu mejor amiga y el Hombre de Tu Vida. ¿Que harías?*

Dejas que se coma la cabeza, te da su respuesta y luego la interpretas como mejor te apetezca. De egoísta, de realista, de romántica...
Si te dice, qué harías tu les dices.
EL: *Decirle a mi amigo que lleve a la viejecita y yo me quedaría con la Mujer de mi vida.*

TEST: DEL PSICOPATA aportado por orion641

-EL:te voy a aplicar un test , es para saber si eres una psicópata, tal vez estoy en peligro, puede ser que me raptes y te aproveches de mi. (Siempre con el cocky and funny)
-ELLA*: jajaja puede ser, haber házmelo.*
-EL: Una mujer, mientras asistía al funeral de su madre, vio a un hombre que no conocía. Pensó que ese era el hombre de su vida, tanto que se enamoró de él en aquel momento, pero no le pidió ni nombre ni teléfono y ya no pudo verlo de nuevo. Unos días más tarde, esta mujer mató a su hermana.
PREGUNTA: *¿por qué la mató?*
RESPUESTA CORRECTA: Esperaba que el hombre apareciera de nuevo en el funeral de su hermana.
SI DICE LA RESPUESTA CORRECTA tu amiguita debe tener mente psicópata,
Este test lo hizo un famoso psicólogo norteamericano (no me acuerdo el nombre) a todos los asesinos y enfermos psicópatas y ¿adivina que? acertaron la respuesta.
Claro que si tu amiga acierta la respuesta no le dirás que es una psicópata, solo ten un poco de cuidado

TEST DE LA PERSONA BAJO LA LLUVIA



Este Test de la "Persona bajo la lluvia" permite obtener una semblanza de una persona en condiciones ambientales poco agradables, en las que la lluvia es un componente alterador.

Frente al agregado de la situación desagradable, el individuo ya no puede sostener su apariencia habitual y debe recurrir a las defensas que normalmente se mantienen ocultas.

Son muy utilizadas en entrevistas de trabajo, si bien no iría mucho en el caso de la lectura en frío pero como fue un aporte de alguien de buena voluntad lo agrego y de paso te puede servir en el futuro.

ANÁLISIS DE RECURSOS EXPRESIVOS:

- a-1) Dimensiones.
- a-2) Emplazamiento.
- a-3) Trazos.
- a-4) Presión.
- a-5) Tiempo.
- a-6) Secuencia.
- a-7) Movimiento.
- a-8) Sombreados.

A-1) DIMENSIONES:

DIBUJO PEQUEÑO: Timidez, aplastamiento, no reconocimiento, auto desvalorización, inseguridades, temores. Retraimiento, sentimiento de inadecuación, sentimiento de inferioridad, dependiente. Transmite sensación de encierro o incomodidad. También transmite sencillez, introversión, humildad, falta de vitalidad, economía, ahorro, avaricia, inhibición, inadecuada percepción de sí mismo.

DIBUJO GRANDE: Necesidad de mostrarse, de ser reconocido, de ser tenido en cuenta. Autoexpansivo. Índice de agresividad. Teatralidad. Si es un dibujo poco flexible, existe falta de adaptación. Dibujos grandes y plásticos suelen verse en los artistas.
DIBUJO MUY GRANDE (EN OCASIONES UTILIZANDO DOS HOJAS): Controles internos deficientes. Autoreaseguramiento (momento de fortaleza) Inadecuada percepción de sí mismo. Ilusiones paranoides de grandiosidad que encubren sentimientos de inadecuación. Megalomanía. Posible compensación de sentimientos de inseguridad.
DIBUJO MEDIANO: Persona bien ubicada en el espacio.

A-2) EMPLAZAMIENTO:
Consideremos la hoja como universo y analizamos cuánto espacio ocupa este sujeto y en qué lugar se ubica.
Una persona con adecuado trato social, con orden en su desenvolvimiento cotidiano, no va a apoyar el dibujo en ninguno de los márgenes del papel.
Aquella otra que expande su dibujo y ocupa la mayor parte de la hoja, no estará diciendo que le gusta llamar la atención, que tiende a acaparar todo el espacio posible; con frecuencia se desubican en el trato personal e invaden espacios ajenos; son personas manejadoras, que lo saben todo, que expresan una negación de la carencia y, en muchas ocasiones, se trata de personas obesas.
MARGEN DERECHO: Representa el futuro, lo consciente, el padre o la autoridad. Extravertido. Inclinación hacia lo social. Actividad, empuje, ambición, optimismo, excitación, euforia. De fácil comunicación con el otro. Confianza en el futuro (proyecto, porvenir). Impaciente, vehemente, pasional. En este margen se ubican los conflictos u obstáculos que el sujeto se crea.
MARGEN IZQUIERDO: Representa el pasado, lo inconsciente y preconsciente; lo materno y lo primario. Introversión, encerrarse en uno mismo. Pesimismo, debilidad, depresión, fatiga, desaliento, pereza, agotamiento. Lo que queda sin resolver, lo traumático.
MARGEN SUPERIOR: La ubicación en el tercio superior de la hoja indica rasgos de personalidad eufórica, alegre, noble, espiritual, idealista. Las figuras u objetos ubicados tocando el margen superior y, a veces, con el dibujo incompleto, indican defensas

pobres, comportamientos maníacos, rasgos psicóticos. Reducción de ideales, del mundo intelectual, del razonamiento. Pobreza de ideas, estrechez de criterio.
MARGEN INFERIOR: En el tercio inferior de la hoja se representan rasgos de personalidad apegados a lo concreto, fuerte tendencia instintiva, falta de imaginación que frena su crecimiento espiritual y psíquico. Las figuras ubicadas en este borde, a veces inconclusas, como si no hubiera alcanzado el espacio, indican pérdida de contacto con la realidad, hundimiento. Puede deberse a depresión, enfermedad física, dependencias, adicciones.
CENTRO DE LA HOJA: Criterio ajustado a la realidad. Equilibrio entre tendencias de introversión y extroversión. Equilibrio, objetividad, control de sí mismo, reflexión. buen uso del espacio. Posible buena representación de su esquema corporal.

A-3) TRAZOS:
LINEA ARMÓNICA, ENTERA, FIRME: Persona sana.
LINEA ENTRECORTADA: Ansiedad, inseguridad. En algunos casos indica problemas respiratorios, fatiga, estrés. Necesidad de detenerse a analizar y revisar lo ya hecho. Desintegración. Posible derrumbe.
LINEA REDONDEADA O CURVA: Rasgos femeninos. Sentido estético. Dependencia. Espíritu maternal, feminidad, conciliador, diplomático. Afectivo y sensible.
LINEAS TIRANTES: Tensión.
LINEAS FRAGMENTADAS O ESBOZADAS: Ansiedad, timidez, falta de confianza en sí mismo. En algunos casos representan enfermedad orgánica.
LINEAS DESCONECTADAS: No tienen dirección intencional. Tendencias psicóticas. Dispersión del pensamiento.
LINEA RECTA: Fuerza, vitalidad, razonador, frialdad, lógica, capacidad de análisis.
LINEA RECTA CON ONDULACIONES: Tensión, ansiedad.
LINEA RECTA CON TEMBLOR: Se asocia a cuadro orgánico, persona de avanzada edad, personas con gran angustia, adictos. El temblor es siempre un signo de decadencia de funciones.
LINEA RECTA DEFINIDA PERO TOSCA: Tendencias agresivas.

LINEA CON ÁNGULOS, GANCHOS O PICOS: Agresividad, impaciencia, vitalidad, independencia. Dureza, tenacidad, obstinación.
LINEAS CON ANGULOS MUY AGUDOS: Excesiva reacción emocional, hiperemotivo.
LINEAS SON CONTROL O QUE ESCAPAN DEL CONTORNO DEL DIBUJO (EN ZIG-ZAG): Imposibilidad de controlar impulsos. Descontrolado. Para Bender, rasgos psicopáticos. Agresividad violenta.
LINEAS PEGADAS AL PAPEL (SIN LEVANTAR EL LÁPIZ) Y FORMANDO PUNTAS: Rasgo epileptoide.
LINEAS CIRCULARES CON ADORNOS: Narcisismo.
LINEAS CURVAS QUE SE RECTANGULARIZAN: No se permiten emociones, bloqueo afectivo, supresión de afectos.

A-4) PRESIÓN:
PRESIÓN NORMAL: Equilibrado, adaptado, elaborador, constante. Armonioso.
PRESION DEBIL:

- -Ejecutado con velocidad y simplificación: Representa rapidez mental, originalidad, agilidad, intuición, hipersensibilidad, poco contraste, creativo, vehemente. Si se trata de un adolescente hay que compararlo con el resto de las producciones para determinar si no es por atropello (característica de esta etapa)
- -Ejecutado con lentitud: Representa ansiedad, timidez, ocultamiento, falta de sinceridad, desubicación, rasgos depresivos.

PRESION FUERTE:

- -Línea pesada y pigmentada (con mucho apoyo sobre la hoja, dejando relieve en el reverso de la hoja): Representa fuerza física, energía vital, seguridad, extraversión, agresión, hostilidad frente al mundo, inconstancia, franqueza, excitabilidad (diferenciar entre presión fuerte y muy fuerte). En individuos con cierto grado de evolución determina personalidad tipo líder; buenos conductores de grupo o creadores de grandes ideales. Artistas, escultores. En individuos con poca evolución indican agresividad o falta de respeto. Si existen problemas de psicomotricidad, ese apoyo sobre el papel es una manera de aferrarse, como buscando seguridad. Para Bender puede significar rasgos psicopáticos y epilépticos.

- -Línea pesada y empastada (con poco apoyo sobre la hoja, sin dejar relieve): individuos lentos, que disfrutan de la vida, sensuales, rutinarios, de poca iniciativa, poco creativos, estáticos. Según el área del dibujo que presenta desarmonía respecto al resto, ya sea por mayor o menor presión, por empastamiento o cualquier otra característica, debe ser interpretado según el área y el significado de la misma.

PRESION MUY FUERTE: Agresividad.

A-5) TIEMPO:

DIFICULTAD PARA COMENZAR EL DIBUJO: Verbalizaciones previas, excusas, disculpas. Dificultad para enfrentar una tarea nueva, para tomar decisiones.
DIFICULTAD PARA CONCLUIR Y ENTREGAR EL DIBUJO: Agregado de detalles al dibujo, aparición de preguntas superfluas. Dificultad para separarse del otro, para terminar el vínculo; carácter epileptoide.
MOMENTOS DE QUIETUD: Se detiene en la ejecución del dibujo para continuarlo luego de un tiempo. Lagunas, bloqueos.
VELOCIDAD NORMAL: Dibujo espontáneo y continuo
EJECUCIÓN LENTA Y CONTINUA: Pobreza intelectual, falta de riqueza imaginativa.
EJECUCIÓN RÁPIDA: Agilidad, excitabilidad.
EJECUCIÓN PRECIPITADA: Generalmente descuidada o inconclusa. Atropello, hipersensibilidad o necesidad de liberarse rápidamente de los problemas.

A-6) SECUENCIA:

Nos proporciona el grado de orientación en el espacio, cómo resuelve conflictos y cómo organiza su vida. Por ejemplo: comenzar por los pies y a partir de ahí armar el dibujo, indica perturbación del pensamiento, no toma el camino adecuado para la resolución del problema. Comenzar por el paraguas, indica excesiva defensa y control.
Lo esperable es que comience por la cabeza, continúe por el cuerpo y concluya con el paraguas y la lluvia.

A-7) MOVIMIENTO:

RIGIDEZ: Sujeto encerrado y protegido del mundo. Despersonalizado. Se siente amenazado por el entorno. No adaptado, no tiene libertad para actuar. En los adolescentes es frecuente la rigidez por temor a desorganizarse y por temor a insertarse en el mundo de los adultos.
MUCHA ACTIVIDAD EN EL DIBUJO: Exceso de fantasía, actitud maníaca.
EN POSICIÓN DE CAMINAR (IZQUIERDA Y DERECHA): Se interpreta según hacia dónde se dirige.
REALIZANDO UNA ACCIÓN CONCRETA (DEPORTE U OTRA): Energético. Actitud eufórica.
EXHIBIÉNDOSE: Narcisismo.

A-8) SOMBREADOS
Ansiedad por el cuerpo según la zona que señalen y la necesidad de controlar esa parte del cuerpo o lo que ella simbolice. Suele corresponder al mecanismo de defensa "anulación".

B) ANÁLISIS DE CONTENIDO

- b-1) Orientación de la persona.
- b-2) Posturas
- b-3) Borrados en el dibujo
- b-4) Repaso de líneas, tachaduras, líneas incompletas.
- b-5) Detalles accesorios y su ubicación.
- b-6) Vestimenta
- b-7) Paraguas como defensa.
- b-8) Reemplazo del paraguas por otros elementos.
- b-9) Partes del cuerpo
- b-10) Identidad sexual
- b-11) El dibujo de un personaje (títeres, marionetas, robots, personas disfrazadas, historieta, estatua, payasos).

B-1) ORIENTACION DE LA PERSONA:
HACIA LA DERECHA (MARGEN DERECHO): Comportamiento positivo. Avance hacia el futuro. necesidad de crecer, buena relación con el padre y-o autoridad. Relación con lo que se quiere ser y dirección hacia el futuro.

HACIA LA IZQUIERDA (MARGEN IZQUIERDO): Dirección hacia el pasado. Se refiere a sujetos que mantienen conflictos sin resolver. Algo del pasado que aún les pesa y frena su evolución. Conflictos con la madre, necesidad de búsqueda interior.
HACIA EL FRENTE: Dispuesto a enfrentar al mundo. Comportamiento presente.
CON ORIENTACIÓN DUBITATIVA: Ambivalencia. Tendencias obsesivas o paranoides. Falta de decisión. incoordinación. Observar especialmente hacia dónde se ubica la cabeza, lo mental y hacia donde se ubica el cuerpo, lo emocional y hacia donde van las piernas, que son las que determinan la acción.
DE PERFIL: Debe tenerse en cuenta si se orienta hacia derecha o izquierda. Persona que no va de frente, que necesita buscar refugio. Evasión.
DE ESPALDAS: Deseo de no ser controlado socialmente, de pasar inadvertido, afectos e intenciones ocultas. Se apartan del medio; oposicionistas, introvertidos. pre-psicóticos, depresivos, rasgos de psicopatía. Revela la existencia de un problema en el área de la identificación psicosexual. Deseo de ser otro. Ocultamiento.
DIBUJOS MUY A LA IZQUIERDA: Acción bloqueada. Personalidad esq2uizoide. Dependencia e idealismo.
DIBUJO MUY A LA DERECHA Y ABAJO: Decepción, resignación, depresión. Freno al crecimiento espiritual y psíquico. Hundimiento.
PERSONA VISTA DESDE ARRIBA: Toma de distancia del entorno. Postura de investigador. Sentimientos compensatorios de superioridad. No se involucra en la búsqueda de soluciones pero si juzga las situaciones. Actitud oposicionista.
PERSONA VISTA DESDE LEJOS: Aquellas que se sienten rechazadas o desvalorizadas. Sentimientos de inferioridad. Inaccesibles. No pueden hacer frente a la situación cotidiana. No se involucran, no opinan.
PERSONA INCLINADA: Falta de equilibrio, inestabilidad, persona que se está trastornando.
PERSONA INCONCLUSA: Desgano, indecisión, abulia, depresión.

B-2) POSTURAS:

SENTADO: Amante de la tranquilidad, buen negociador, suele ser persona diplomática, que no se juega, falto de pasión, abatimiento. Puede estar representando una enfermedad física: no puede mantenerse en pie. Corresponde a mecanismos de defensa: represión, regresión.
ACOSTADO: Escasa vitalidad. Desesperanza. Las personas con impedimentos físicos pueden dibujar personas sentadas o acostadas. en estos casos significa aceptación de la limitación.
ARRODILLADO: Sumisión, debilidad, esclavitud. Sentimientos de inferioridad. masoquismo, resignación.

B-3) BORRADOS EN EL DIBUJO:
En forma excesiva, el borrar indica incertidumbre, auto insatisfacción, indecisión, ansiedad, descontrol, agresividad, conflicto. Los alcohólicos, drogadictos y regresivos no utilizan goma de borrar sino que corrigen repasando las líneas del dibujo. El borrar es una manera de anular una parte del cuerpo.

B-4 REPASO DE LÍNEAS, TACHADURAS, LÍNEAS INCOMPLETAS:
Alto monto de ansiedad. Le resulta difícil planificar la tarea. Bajo nivel de tolerancia a la frustración.

B-5) DETALLES ACCESORIOS Y SU UBICACIÓN:
La escasez de detalles implica sensación de vacío, depresión. Detalles excesivos se observan en sujetos maníacos y obsesivos-compulsivos. Detalles minuciosos en los controladores y obsesivos. Ejecución demasiado perfecta del dibujo, indica temor a desorganizarse.
Una rica fantasía tiende a agregar detalles, tales como árboles, casa, paisaje, etc. Hay que analizar la naturaleza del agregado (obstáculo que simboliza un problema o conflicto, también estado confusional) para su interpretación. Las personas depresivas se caracterizan por la escasez de detalles y, a veces, por no completar el dibujo.
Figuras masculinas con revólver, cañas de pescar, punteros, etc. indican símbolos de fuerza, de seguridad y de prestigio. Mujeres con canastos, monederos, bolsas, carteras, etc. tienen similar inter-

pretación. En el caso de figuras a las que se les agrega los objetos del sexo contrario, indican conflicto en su identidad sexual.
ANTEOJOS: En la persona que no los usa habitualmente, indica ocultamiento, curiosidad sexual, voyeurismo.
BASTÓN, PIPA: Fantasías sexuales.
OBJETOS POR DEBAJO DE LA PERSONA: Por debajo de la persona se extiende el contenido inconsciente. Inconsciente movilizado. El sujeto es dependiente de presiones instintivas, a veces homosexualidad.
OBJETOS A LA DERECHA DE LA PERSONA: Representan los obstáculos que él mismo se pone para avanzar en la vida. Temer o no querer asumir responsabilidades.
OBJETOS A LA IZQUIERDA DE LA PERSONA: Indican hechos o acontecimientos que quedaron sin resolver.
OBJETOS POR SOBRE LA PERSONA: La interpretación está especialmente asociada a la calidad de los objetos que se dibujan. Representan presiones, restricciones, ideales, fantasías, necesidades de protección, autoridad, conductas fóbicas.
DIBUJO DE VARIAS PERSONAS: En algunos casos, poco frecuentes, algunos sujetos dibujan mas de una persona, como mostrando que necesitan del apoyo de otros (objeto contrafóbico) para seguir adelante.
PERSONA ENCERRADA ENTRE LINNEAS: Necesidad de ser contenido por el medio ambiente. Poca capacidad para crecer. Bloqueado. A veces rasgos obsesivos. Poca capacidad para ocupar espacios.
NUBES: Presión, amenaza. Hay que tener en cuenta el número de las mismas pues a veces representan figuras parentales. Pueden representar tendencias autoagresivas o dolencias psicosomáticas (nubes infladas).
LLUVIA: Representa la hostilidad del medio a la cual debe enfrentarse el sujeto.
LLUVIA TORRENCIAL: Mucha presión, situación muy estresante, agobiante, como que no hay defensa que alcance.
LLUVIA ESCASA: Persona que se siente con posibilidades de defenderse frente a las presiones ambientales.
GOTAS COMO LÁGRIMAS: Angustia.

SIN LLUVIA: Oposicionismo, persona manipuladora. Tendencia a negar las presiones -y los conflictos- del medio.
LLUVIA EN UN SOLO LUGAR: Se debe analizar sobre qué lugar dibuja la lluvia
RAYOS: Presión que sacude al sujeto.
CHARCO: Suele representar sufrimiento fetal y acontecimientos traumáticos ocurridos a la madre embarazada. Abarca, también, el nacimiento y los primeros años de vida, tales como nacimiento prematuro, cesárea, fórceps, convulsiones, accidentes, etc..
CHARCO DE AGUA: Bajo los pies, a la izquierda, a la derecha. Sufrimiento fetal.
OBJETOS INANIMADOS Y ADORNOS: Obstáculos. Debe analizarse la ubicación de los mismos.
ANIMALES: Objetos acompañantes, dependencia, necesidad de protección, sentimiento de soledad.
ÁRBOLES, PLANTAS, FLORES: Aunque generalmente funcionan también como obstáculos, hay que detenerse en el análisis de estos dibujos.
EL SOL Y/O LA LUNA: Representan a la autoridad adulta, controladora o de apoyo parental. Fijación de límites.

B-6) VESTIMENTA:
BOLSILLOS: Son órganos receptivos. En los varones, dependencia materna, conflicto homosexual. En mujeres, posible comportamiento histérico -sin confirmar-. Conflicto interior, sexual, sentimiento de culpa.
BOTONES: Inmadurez, dependencia, carácter obsesivo, preocupación por lo social, preocupación somática. Un solo botón: apego al vínculo materno.
BOTAS: Sobre comprensión, reafirmación de la decisión.
TRANSPARENCIAS: Angustia frente al cuerpo. A veces indica daño neurológico, lesión cerebral, intoxicación, organicidad. Preocupación por la parte del cuerpo rebelada. Poco criterio. Conducta actuadora.
DETALLES DE LA ROPA SIN TERMINAR: Sentimientos de inadecuación.
CORBATAS: Signo sexual. Debilidad

ZAPATOS: Muy marcados, conflicto sexual. Con cordones: impulsos sexuales. Frecuente en adolescentes.
ZAPATOS EN PUNTA, CON TACOS: Agresión.

B-7) PARAGUAS COMO DEFENSA:
PARAGUAS CUBRIENDO MEDIA CABEZA: Retraimiento, escape, ocultamiento, recorte de la percepción.
AUSENCIA DE PARAGUAS: Falta de defensas. Cuando la ausencia de paraguas se acompaña con una figura humana de anchos hombros, implica que es una persona que se defiende con su cuerpo, que "apechuga", que se expone y corre riesgos.
PARAGUAS HACIA LA DERECHA: Se defiende del ambiente. Temor a lo social. Desconfianza hacia las personas que lo rodean. Defensa por temor al padre y/o autoridad.
PARAGUAS HACIA LA IZQUIERDA: Se defiende de la figura materna, de los deseos edípicos y las pulsiones infantiles.
PARAGUAS CUBRIENDO ADECUADAMENTE A LA PERSONA: Implica defensas sanas, sentimiento de adecuación, confianza en sí mismo, seguridad. Saber afrontar los problemas sin exponerse a riesgos innecesarios, capacidad de prever.
PARAGUAS MUY GRANDE RESPECTO AL TAMAÑO DE LA PERSONA DIBUJADA: Excesiva protección y defensa, aunque se encuentre bien ubicado. Recortamiento del medio y distancia con el entorno. Poco criterio.
PARAGUAS MUY CHICO RESPECTO AL TAMAÑO DE LA PERSONA DIBUJADA: Defensas lábiles. Deja a la persona casi expuesta a las presiones del medio. Tanto en el paraguas muy grande o muy chico respecto al tamaño de la persona, es señal de conflicto, perturbación sexual, dificultades en las relaciones interpersonales o con figuras de autoridad.
PARAGUAS CERRADO: Resignación. Bajar la guardia, dejar que otro lo defienda, que tome su lugar en la defensa. Sin fuerzas para luchaar. En ocasiones puede indicar que están terminándose los problemas, que se está en las últimas preocupaciones (las últimas gotas de lluvia).
PARAGUAS CERRADO Y EN EL PISO: La persona cierra el paraguas porque siente que cuenta ya con poca energía para defenderse, que en su situación vital ya queda poco tiempo mas de lluvia

–presión ambiental-, que sostener el paraguas es ya un esfuerzo excesivo. En ocasiones implica enfermedad terminal.
PARAGUAS VOLANDO: Defensa lábil. Yo muy débil. Preocupaciones.
PARAGUAS Y NUBES FUSIONADOS: Contaminación. Indice de esquizofrenia. Ideas confusas.
PARAGUAS CON AGUJEROS: Fabulación. Psicopatía. Enfermedad orgánica.
PARAGUAS CON DIBUJOS: En muchos casos hemos registrado que se trataba de personas con enfermedades orgánicas.
PARAGUAS COMO SOMBRERO: Confusión de ideas.
PARAGUAS TIPO LANZA: Recurre a la agresión como defensa.
PARAGUAS EN EL QUE SE REMARCAN LAS VARILLAS: Fabulación. Crea historias falsas. Se miente
MANGO DE PARAGUAS REMARCADO: Falta de plasticidad. Necesidad de aferrarse a algo aunque sin saber si le sirve como defensa.
MANGO DE PARAGUAS DEBIL: Defensas pobres, poca fortaleza para sostenerse.

B-8) REEMPLAZO DEL PARAGUAS POR OTROS ELEMENTOS ALEROS Y TECHOS:
Persona que no emplea defensas adecuadas. actitud dependiente. busca que otros resuelvan sus problemas.
DETRAS DE UNA VENTANA: Falta de compromiso con el medio. pasividad. alejamiento.
DENTRO DE UNA CAVERNA O MONTAÑA: Dependencia materna.
UTILIZACIÓN DE PAPEL A MODO DE PARAGUAS: Defensa pobre, que se desarma a poco de utilizarla. Poco sentido práctico para defenderse.
UTILIZACIÓN DE LA MANO COMO PARAGUAS: Actitud de omnipotencia. mas frecuente en adolescentes.

B-9) PARTES DEL CUERPO:
CABEZA:
Debe ser lo primero que se dibuje. Es la localización del yo. Centro de todos los estímulos. Poder intelectual, poder social o dominio.

Si dibuja en primer término las piernas y los pies, indica desaliento, depresión.
DIBUJO DE LA CABEZA SOLAMENTE: Disociación cuerpo-mente. Se defiende con el pensamiento.
CABEZA GRANDE, DESPROPORCIONADA CON RESPECTO AL CUERPO: Indica deseo de poder, vanidad, narcisismo, auto-exigencia, dificultades para el aprendizaje. Perseveración de ideas.
CABEZA TRONCHADA: Limitación de la capacidad de simbolizar

CARA:

Es el contacto social, lo que se muestra. Sin dibujo de rasgos: desconocimiento de sí mismo, problemas de identidad.
OJOS SIN PUPILAS: Inmadurez emocional, egocentrismo. Negación de sí mismo o del mundo. Dependencia materna. Vaciedad.
OJOS MUY MARCADOS: Rasgos paranoides
OJOS BIZCOS: Rebeldía, hostilidad hacia los demás.
OJOS CERRADOS: De menor patología que el ojo sin pupila. Narcisismo.
OJOS COMO PUNTOS: Retraimiento. Inseguridad.
OJOS CON PESTAÑAS: En hombre, afeminamiento. En mujeres, seducción.
OJOS EN V: Agresión.
BOCA: UNA LÍNEA RECTA ÚNICA: Tendencia verbal sádico-agresiva.
UNA LÍNEA CÓNCAVA ÚNICA: Pasivo, complaciente.
UNA LINEA CONVEXA ÚNICA: Amargura.
BOCA ABIERTA O ROTA: Dificultad de introyecciones adecuadas.
LABIOS MARCADOS: Dependencia oral
LABIOS PINTADOS: Carácter femenino.
DIENTES: Agresividad oral. Conflicto sexual.
CEJAS MUY MARCADAS: Agresividad.
NARIZ MUY MARCADA: Virilidad, símbolo fálico. Agujeros en la nariz: agresividad, husemar. Problemas respiratorios. Alucinaciones olfativas.
OREJAS: Preocupación por críticas y opiniones de otros. Puede reflejar deficiencia en la audición, alucinaciones auditivas.
MENTÓN: Energía de carácter.

MENTON SOMBREADO: Tendencia a dominar, a ejercer el poder.
MENTON MUY SOMBREADO: Índice de conflicto con el medio.
CUELLO:
Parte del cuerpo que coordina lo que se siente -cuerpo- con lo que se piensa -cabeza-. Puede dar sensación de comodidad y confianza.
CUELLO ANGOSTO: Depresión.
CUELLO GRUESO: Sentimiento de inmovilidad
CUELLO LARGO: Arrogancia. Desarmonía entre el intelecto y la emoción. Incoordinación
CUELLO INMOVILIZADO POR COLLAR, POLERA O YESO: Inhibición sexua
CABELLO:
Potencia sexual, vitalidad. Signo de virilidad, de apasionamiento y seducción.
CABELLO MUY SOMBREADO O SUCIO: Regresión anal-expulsiva.
CABELLOS EN PUNTA: Agresión.
CABELLO CON RAYA AL MEDIO: Indicador de identificación femenina y resolución del conflicto por medio de mecanismos compulsivos-obsesivos y narcisistas.
ADORNOS EN EL CABELLO (MOÑOS, HEBILLAS, ETC.): Indicador de control.
CUERPO:
CUERPO CUADRADO: Primitivismo, debilidad mental.
CUERPO ESTRECHO: Disconforme con su propio cuerpo. Conflicto en el esquema corporal. En algunos casos, astigmatismo.
DIBUJO DEL CUERPO CON PALOTES: Signo de evasión. Falta de compromiso. infantilismo. No darse a conocer.
OMISIÓN DE TRONCO: Necesidad de reprimir o negar impulsos corporales.
HOMBROS: Fachada de seguridad, sobre compensación de sentimientos de inseguridad o inadaptación. Carácter dominante, autoritario.
HOMBROS MUY GRANDES Y MUSCULOSOS: Ambivalencia sexual.

CADERAS: En la mujer, deseo de maternidad. En el hombre, conflicto homosexual.
CINTURA: Es la frontera entre lo sexual y lo emocional. Cinturones y adornos que remarcan la cintura, intento de controlar lo instintivo. Seducción.
CINTURA ESTRECHA: Es común en adolescentes. Significa restricción forzada de impulsos.
ASIMETRÍA DE EXTREMIDADES: Impulsividad, coordinación pobre. Falta de equilibrio.
BRAZOS LARGOS Y FUERTES: Expresión de ambición. Deseo de incorporar el mundo, de aprisionarlo, de contenerlo.
BRAZOS ONDULANTES: Sujetos con problemas respiratorios.
SIN BRAZOS: Abandono del mundo objetal. Retracción de la libido. Según el resto del dibujo, puede implicar tendencia al hurto. Esquizofrénicos y depresiones severas.
BRAZOS PEGADOS AL CUERPO: Dificultad para contactarse. Reservado, retraído. Rigidez, falta de plasticidad. Temor a manifestar impulsos hostiles. Control excesivo sobre los impulsos. Falta de adaptación. En el caso de psicóticos, lo hacen para protegerse de ataques del ambiente.
MANOS Y DEDOS: Manipulación, contacto con objetos, confianza, agresividad, eficiencia, culpa. Las manos indican la capacidad de tomar el mundo, de orientarse hacia él. La ausencia de manos indican lo contrario: represión de impulsos, retracción.
MANO DIBUJADA EN FORMA INCONCLUSA: Sentimiento de culpa.
MANOS OCULTAS: Evasión de problemas.
SIN MANOS: Negación de dar y/o recibir. Egoísmo.
DIBUJO DE LA PALMA DE LA MANO Y LOS DEDOS: En adultos, regresión.
MANOS ENGUANTADAS: Indicador de control. Frecuente en adolescentes. Disimulo.
DEDOS UNIDOS COMO MANOPLAS: Torpeza. Falta de sutileza
DEDOS TIPO GARRA: Forma aguerrida de enfrentar al mundo. Agresión, egocentrismo, posesividad.
DEDOS DIBUJADOS COMO LÍNEAS RECTAS: Agresión por falta de amor.

PUÑO CERRADO: Fortaleza, agresividad, manera de sostener las defensas. Beligerancia, retracción.

PIES:

Símbolo sexual

SIN PIES: Desaliento, abatimiento, falta de ilusión. Tristeza, resignación. Es el que "no llega nunca". Falta de confianza en sí mismo. Inseguridad.

PIES PEQUEÑOS: Inseguridad de mantenerse en pie, de alcanzar metas.

DESARMONÍA EN LOS PIES: Cuando en los hombres coincide la desarmonía pie izquierdo - brazo izquierdo respecto al lateral derecho, indica conflicto homosexual

PIES DESCALZOS: Deseo de mantenerse infantil. No querer realizar esfuerzos.

ARTICULACIONES VISIBLES: Sentimiento de desintegración. Deficiencias orgánicas en el área correspondiente.

PIERNAS LARGAS: Lucha por la autonomía, deseo de independencia.

PIERNAS RELLENAS O GRUESAS: Sentimiento de inmovilidad.

DOBLE LÍNEA DE APOYO DEBAJO DE LOS PIES: Signo de obsesividad. Puede simbolizar algún acontecimiento ocurrido en la infancia que quedó marcado. Exagerada necesidad de apoyo.

DIBUJO ALTO, ESBELTO: Deseo de sobresalir, de mejorar. Orgullo, vanidad, soberbia.

FIGURA CON MUCHA MUSCULATURA: Narcisismo.

B-10) IDENTIDAD SEXUAL:

Se espera que los varones dibujen figuras masculinas y las mujeres, a su vez, figuras femeninas. Muchas veces el dibujo de una persona del sexo contrario indica, sin embargo, dificultades o conflictos en relaciones objetales primarias.

En los varones el conflicto homosexual aparece reflejado si dibuja figuras femeninas, corbatas flotantes, muy adornadas o marcadas. Caderas marcadas, redondeadas. Transparencia de piernas, figuras sin cabello y sin nariz. Ojos grandes con pestañas. Labios muy marcados en figuras masculinas. Senos acentuados o sombreados

en figuras masculinas. Cuerpos desnudos. Músculos muy marcados, tipo gimnasta. Ropaje que oculta. Bolsillo en los glúteos.
En la mujer el conflicto homosexual se visualiza en cuerpos desnudos, remarcación de cierre de pantalón (bragueta). Personas disfrazadas. Ropaje que oculta, tipo capa, sombrero, etc. remarcación del contorno. Masculinización de la figura femenina, en forma, vestimenta o detalles tales como cigarrillo.
FIGURA DESNUDA: Exhibicionismo, psicopatía.
PERSONA BAJO LA DUCHA: Narcisismo, exhibicionismo. Histeria.

B-11) EL DIBUJO DE UN PERSONAJE Y NO DE UNA PERSONA

Se protege de la desintegración. Representan objetos idealizados, con poderes omnipotentes y mágicos, tales como Batman, reyes, dioses, etc., o figuras persecutorias como Drácula, el demonio, etc.
TITERES Y MARIONETAS, CARICATURAS: Vivencia de ridículo, burla, extrañeza frente al propio cuerpo.
PERSONAS DISFRAZADAS: Ocultamiento. A veces homosexualidad. Debe analizarse el tipo de disfraz elegido para el dibujo.
PERSONAJE TIPO ROBOT: Despersonalización.
DIBUJO DE PAYASO O DE PERSONAJE DE HISTORIETA: Autohostilidad y se da generalmente en adolescentes. Ocultamiento
DIBUJO DE UNA ESTATUA EN REEMPLAZO DE LA PERSONA BAJO LA LLUVIA: Ideas delirantes, de omnipotencia.

C) EXPRESIONES DE CONFLICTO EN EL DIBUJO:

- c-1) La neurosis fóbica
- c-2) La neurosis histérica
- c-3) Neurosis obsesiva
- c-4) Depresión
- c-5) Melancolía
- c-6) Psicótico
- c-7) Psicosis maníaco-depresiva
- c-8) Paranoia
- c-9) Enfermedades psicosomáticas

- c-10) Epilepsia
- c-11) Alcoholismo

C-1) LA NEUROSIS FÓBICA: Se manifiesta cuando encierra el dibujo con otras líneas, cuando el dibujo de la persona está acompañado de otras figuras o cuando dibuja figuras en cuevas.

C-2) LA NEUROSIS HISTÉRICA: Está representada con figuras de abundante cabello, sexualizadas, donde agrega elementos para llamar la atención.

C-3) LA NEUROSIS OBSESIVA: Son figuras rígidas, donde abunda el perfeccionismo, el detallismo. Son dibujos ordenados y aburridos. La duda se manifiesta borrando desmesuradamente.

C-4) DEPRESIÓN: Aparecen figuras inclinadas, incompletas, donde hay falta de pies o piernas o son figuras sentadas. Hay poca presión y la autoimagen es desvalorizada.

C-5) MELANCOLÍA: Realiza trazos lentos, muy débiles, casi invisibles. Las figuras son muy pobres. Representan abatimiento y vacío por pérdida del mundo interior.

C-6) PSICÓTICO: Presentan desorganización de la gestalt, alteraciones de límites, figuras vacías o infladas. Muchas veces el paraguas aparece incorporado a la figura humana. En ocasiones aparecen los brazos pegados al cuerpo para protegerse del medio.

C-7) PSICOSIS MANÍACO-DEPRESIVA: Durante el episodio depresivo hay inhibición y coincide con lo mencionado en c-4. Durante el estado maníaco aparece exaltación, despliegue de energía, dibujo muy complicado y florido, generalmente grande, hipokinesia. Los dibujos pueden ser infantiles, con expresión triunfal.

C-8) PARANOIA: Generalmente los dibujos son extravagantes, con excesos de adornos y dan idea de grandeza.

C-9) ENFERMEDADES PSICOSOMÁTICAS: Está representado por brazos cortos, piernas juntas, omisión de nariz, cuerpo hinchado y, generalmente aparecen nubes.

C-10) EPILEPSIA: Los dibujos suelen aparecer con borrones, manchas, desordenados. Hay sensación de abandono y cansancio.

C-11) ALCOHOLISMO: Los dibujos aparecen sucios, con trazos recortados, remarcación de líneas y temblor.
Tanto el artista como la persona sana pueden registrar las fallas de su dibujo y tratar de cambiarla (pueden lograrlo o no). El psicótico es incapaz de criticar su dibujo. El depresivo es exageradamente crítico. El maníaco tiene poca autocrítica. La personalidad compulsiva vuelve repetidamente al dibujo, sobre diferentes áreas, agregándole detalles.

D) MECANISMOS DE DEFENSA

- d-1) Desplazamiento
- d-2) Regresión
- d-3) Anulación
- d-4) Aislamiento
- d-5) Represión
- d-6) Inhibición
- d-7) Defensas maníacas

D-1) DESPLAZAMIENTO: Necesidad de adicionar nuevos objetos u otras figuras. Fondo muy decorado y preocupación por determinadas zonas.

D-2) REGRESIÓN: Lo vemos representado en figuras perdiendo el equilibrio, como en ruinas. Hay expresión de pánico. Las figuras pueden estar sentadas, sin fuerzas. Hay confusión de trazos.

D-3) ANULACIÓN: Está representada por personas que necesitan borrar permanentemente o necesitan tachar una figura y hacer otra, o hacen una cosa en tanto verbalizan otra. A veces sombrean los dibujos. También suelen hacer un dibujo sobre otros objetos ya realizados, de alguna manera ocultándolos.

D-4) AISLAMIENTO: Los dibujos aparecen pobres, aislados, desarticulados, fríos. A veces recuadrados entre líneas. Las figuras parecen paralizadas, con aspecto de muñecas. Pueden aparecer retratos o dibujar sólo la cabeza. También cabezas tipo robots o casquetes. En ocasiones reflejan patologías severas.

D-5) REPRESIÓN: Las figuras son completas, armónicas, no sexualizadas, muy vestidas o tapadas. Faltan los rasgos sexuales secundarios. Pueden aparecer cortes marcados en la cintura, cortes de la figura a nivel genital o tronco solo. Dureza en los movimientos, pobreza.

D-6) INHIBICIÓN: Figuras pequeñas, trazos débiles, falta de partes o zonas corporales que, por omisión, son las que manifiestan el conflicto, según el tipo de inhibición. Generalmente verbalizan "No se", "No puedo". Pueden hacer figuras sentadas o acostadas, sin pies o sin manos.

D-7) DEFENSAS MANÍACAS: Llena el dibujo con detalles innecesarios.

ANEXO 2

CUADROS COMPARATIVOS DE DOMINACIA CEREBRAL

A continuación voy a presentar unos cuadros comparativos de los cuadrantes, fueron diseñados para la pedagogía entre alumnos y docentes para la actividad escolar pero creo yo que sirven también para ámbitos laborales y sociales de todo tipo además de que brindan información bastante importante y completa para incrementar nuestro conocimiento en el análisis de la lectura en frío a nuestros objetivos.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS TIPOS DE DOMINANCIA

VENTAJAS	DESVENTAJAS
SUPERIOR IZQUIERDO	
Riguroso. Fiable. Preciso. Claro. Estable. Pertinente. Competente. Profesional. Creíble. Se apoya en los hechos (rechaza lo arbitrario). Da pruebas. Analiza los procesos utilizados. Avanza de forma lineal. Se expresa por escrito concisamente. Permite reproducir fácilmente los ejercicios. Directivo. Objetivo: se basa en hechos.	Seco. Falto de contacto y de fantasía. Despreciativo. Suficiente. Intolerante con las preguntas 'estúpidas' (y también cuando no comprende cómo funcionan los otros). Muy exigente. Lenguaje hermético. Abstracto. Muy directivo. Ironiza, critica, lanza indirectas. Se molesta por las intervenciones de tipo 'parásito' y por las discreciones. Se desestabiliza por las preguntas que no conoce. Bloquea la expresión espontánea.

Espíritu crítico. Exigente. Encuentra el placer intelectual y lo comunica Utiliza bien el material. Conoce las referencias, las experiencias, los resultados: los demás se dirigen a él cuando no saben algo. Saben guardar distancia frente a las manifestaciones afectivas. Estimula a las personas mediante una sana competencia. Gana con el trato.	Destroza lo imaginario y la creatividad. Se interesa por los primeros de la clase. Provoca la pasividad en los otros. Selectivo, no saca a la pizarra a los flojos. Le cuesta trabajo entender que alguien no comprenda. No repite: cree que es evidente. No encuentra palabras para explicar algo de otra forma. No tiene en cuenta las exigencias de trabajo de otras disciplinas. Insiste en aprobar a una persona o alumno porque es bueno, a pesar de las protestas de sus colegas. Gasta siempre las mismas bromas. No cambia casi nada.
INFERIOR IZQUIERDO	
Concienzudo (minucioso). Puntual. Prudente (con los proyectos aventurados). Metódico. Cumplidor. Objetivo (no tiene preferidos). Eficaz. Seguro (con él se sabe a dónde se va). Tiene sangre fría. Sabe dominarse. Capaz de controlarse.	Escolar. Da mucha importancia al horario. Rutinario (propone siempre las mismas elecciones). Quisquilloso en la presentación de trabajos y carpetas. Maniático. Monótono, pesado. Regulador (le gustan las fórmulas). Autoritario. Impone su forma de pensar: 'o

Crea ambientes tranquilizadores. Da seguridad. Pone 'parapetos' para evitar las caídas. Dirige su clase. Tiene pocos problemas de disciplina. Da normas para la vida. Termina su programa. Planifica su año escolar. Gestiona bien su tiempo. Da instrucciones claras. Presenta documentos bonitos. Comprueba los cuadernos o las agendas poniendo de manifiesto las omisiones. Realiza evaluaciones con regularidad. Organiza viajes y visitas, se encarga de la administración. Metido en su molde. Bien considerado por su eficacia, puntualidad y asiduidad. Toma posesión del territorio: personaliza y decora su clase.	se dobla o se rompe'. Falta de apertura. Violento, reconcentrado, aterroriza a algunos alumnos. Dirigente, despótico, Le gusta el poder y puede abusar de él. Conservador. No se entrega. No le gusta el cambio, la innovación ni la sorpresa. Se desconcierta con la originalidad. Corta la inspiración. Bloquea la curiosidad de los alumnos. Provoca pasividad. Coloca etiquetas a los alumnos. Le gusta el papeleo. Defiende su territorio su clase, su armario, su aula. Toma ideas de los otros y las aplica. Le atraen poco las nuevas pedagogías. Trabaja en equipo si está de acuerdo con los métodos y si se es eficaz y puntual. Carece fundamentalmente de seguridad.
INFERIOR DERECHO	
Cálido. Humano. Vivo. Lúdico. Entusiasta. Establece buenos contactos.	Demasiado paternalista. Establece una dependencia afectiva. Tiene preferidos y cabezas de turco. Susceptible.

Mediador. Negociador. Disponible. Escucha a los otros. Comprensivo. Generoso. Gratificante. Sabe apoyarse en las cualidades de los otros. Tiene sentido del diálogo. Hace que los alumnos se atrevan a hablar. Establece un clima de confianza. Favorece el entendimiento y la armonía en clase. Le gusta trabajar en equipo. Favorece la interdisciplinariedad. Sabe adaptarse al grupo-clase. Sabe presentar un trabajo difícil. Establece una pedagogía del estímulo. Recupera al 'calamidad'. Suscita vocaciones. Hace una evaluación más formativa que sumativa. Acepta ser desmitificado. Hace saber su estado de ánimo. Tiene estallidos saludables. Desdramatiza las situaciones.	Versátil, inconstante, lunático. Se deja 'invadir' por los alumnos. Subjetivo, parcial. Pesado, invasor. Gesticula mucho, cansa. Inquisidor (quiere conocer la vida privada). Moralizador. Charlatán, redundante. Farsante (comediante). Demagogo. Incapaz de expresar un rechazo. No se atreve a criticar. Seleccionado para el puesto de otros. No hace más que lo que le gusta. No termina sus clases (desbordado). Pierde el tiempo. Arrastra su programa. No soporta las clases silenciosas. Cuenta su vida. Demasiado camarada. Tiene berrinches. Provoca psicodramas. Interviene durante los exámenes (desconcentra a los alumnos). No puede reproducir la misma lección dos veces. Tiene demasiada preferencia por la evaluación oral. Hace más observaciones sobre el comportamiento que sobre los conocimientos.

SUPERIOR DERECHO	
Imaginativo. Creativo. Innovador. Lleno de ideas y proyectos. Propone novedades pedagógicas. Original. Caprichoso (poco realista). Humor ácido. Estimulante. Con sentido artístico y estético, organiza sesiones de diapositivas y talleres. Globaliza y sintetiza. Va directo a lo esencial. Se fija objetivos a largo plazo. Abierto al mundo, favorece la apertura. Sobrepasa los límites de la clase. Trabaja sobre un tema en conexión con los profesores de disciplinas diferentes. Tiene chispa (pensamientos rápidos). Trabaja deprisa. Visionario: hace pronósticos buenos sobre el porvenir de un alumno. Renueva sus clases. Transmite las cosas con imágenes. Propone ejemplos concretos que se recuerdan. Posee el arte de dar rodeos. Favorece la experimentación en detrimento de la teoría. Crea una estructura flexible, un espacio de tolerancia. Puede cautivar a los alumnos.	Perturbador. Desconcertante. Desorienta. Falta de rigor y análisis. Falta de plan y estructura. Se dispersa. Embarullado y desordenado. Falta de precisión. Falta de indicaciones para facilitar la comprensión. Salta de un tema a otro. Procede por asociación (no por sucesión de ideas). Se sale del tema. Hace disgresiones. Da informaciones vagas e insuficientes. Demasiado general. Se aleja, se distrae. Pierde el sentido de lo concreto. Impone sus imágenes sin ligarlas con la noción que se quiere ilustrar. Ambiguo: expone una cosa y lo contrario de esta sin dar una elección final. Produce inseguridad. No cuantifica la evaluación. Deja a los alumnos la responsabilidad de sí mismos. Deja que los alumnos estructuren el curso, se dirige a los más favorecidos (los que tienen ya una buena estructuración). Se le quiere o se le rechaza. Se le adora o se le detesta. Tiene proyectos muy ambicio-

Impulsa las motivaciones para realizar investigaciones y abrirse al mundo: lecturas, excursiones, visitas. Termina su programa.	sos. Corta la palabra a los alumnos en cuanto sabe qué preguntarán. Comprueba poco lo que han aprendido.

CURSOS DE ACCION SEGUN CADA TIPO DE DOMINANCIA CUADRÁTICA

DOMINACIA	¿QUE HACER EN EL AMBITO SOCIAL?
SUPERIOR IZQUIERDO Una pedagogía basada en los hechos, la teoría y la lógica. El FI es considerado, es más profesional y es el más competente, el que posee el saber y la técnica. Puede, no obstante, resultar difícil de comprender porque usa la jerga sin aclaraciones, pone el listón muy alto y trabaja sobre todo para los que están a la cabeza de clase o a los mas allegados en caso de una organización.	**TRABAJAR EN EL COMPORTAMIENTO** Establecer un clima más cálido en la convivencia. Sonreír a las personas en el trabajo o en clase. Valorar a los alumnos o compañeros de trabajo o personal a cargo. Tener en cuenta la afectividad. Hacer más gestos. Ser más tolerante frente a las diferencias: hacer autocrítica. Aceptar el trabajo en equipo: escuchar, tener en cuenta la opinión de los otros. **MEJORAR LA PEDAGOGIA** No ser polisémico. Definir y precisar las palabras y su sentido. Escribir la programación en la pizarra. Recordar, de vez en cuando, la situación de la asignatura en el conjunto del curso. Presentar esquemas y cuadros no demasiado abstractos, pensar en una representación gráfica clara. Proponer ejemplos concretos. Comprender que los otros no entiendan

	algo, hacer que lo formule un alumno distinto. Interesarse por todos los alumnos. Salir de su 'coraza de sabiduría'. Tener en cuenta la originalidad y la intuición de los alumnos en los criterios de evaluación. **PENSAR EN EL DESARROLLO PERSONAL** Practicar actividades artísticas para desarrollar su imaginación y mejorar su distensión. Leer libros humorísticos. Hacer un cursillo sobre la risa. Practicar deportes colectivos para ser menos individualista.
INFERIOR IZQUIERDO Una pedagogía basada en la estructura, el método, la seguridad. El II es el educador más apreciado por sus superiores. Puntual, apegado a las formas, termina su programa; su aspecto metódico y estructurado responde perfectamente a los requerimientos de los supervisores. Sin embargo, es rutinario y poco innovador, y eliminar cualquier veleidad de autonomía en	**TRABAJAR EN EL COMPORTAMIENTO** Ser menos autoritario, menos directivo, más flexible. Adquirir un poco de tranquilidad y frescura. Abrirse al diálogo con los alumnos. Favorecer la participación. No monopolizar la palabra. Dar instrucciones menos estereotipadas. Ser más abierto. Dar confianza: ser menos desafiante, más optimista. Desarrollar la fantasía, el humor, el empleo de metáforas. Desarrollar su espíritu crítico. Tener una visión más global. Sonreír con más frecuencia. **MEJORAR LA PEDAGOGIA**

los alumnos. Se percata de que estos quieren seguridad, guía y encuadre para sentir-se tranquilos.	Atenerse al fondo más que a la forma. Distinguir el objetivo final y recodárselo a los alumnos. Diversificar su pedagogía y sus ejercicios. Hacer síntesis. Renovar las lecciones, innovar, crear y favorecer la creación. Formular preguntas abiertas, ejercicios con varias soluciones. Trabajar más en equipo sobre temas con-cretos. Dejar iniciativas a los alumnos. Practicar una pedagogía de convenio. Desarrollar las cuestiones que favorecen la invención y la globalización. Observar cómo trabajan los demás colegas. **PENSAR EN EL DESARROLLO PER-SONAL** Hacer yoga o teatro. Trabajar su voz para dominar su miedo a los alumnos.
INFERIOR DERE-CHO Una pedagogía basada en el diálogo, la parti-cipación, la escucha. El ID es con frecuencia percibido como char-latán, afectivo, desor-ganizado y demasiado espontáneo. No obstante es el que se implica más profun-damente en su trabajo. Se emplea a fondo personalmente, estimu-	**TRABAJAR EN EL COMPORTA-MIENTO** Controlar su verborrea: hacer pausas, aprender a estar en silencio. Obligarse a dejar de decir algo que tiene ganas. Reflexionar antes de hablar. Hablar más despacio. Culpabilizar menos, si algo no marcha bien. Ser menos perfeccionista. Ser más independiente de sus alumnos. Evitar que sus afinalidades sean evidentes para los alumnos. No dejarse 'fagocitar'.

la a sus alumnos y al equipo de educadores, practica la escucha y el diálogo, teniendo en cuenta las dificultades de cada uno. Suele sentirse decepcionado con los resultados, pues recibe pocas gratificaciones y cree que no se le reconocen sus cualidades. En algún caso, crea una atmósfera agobiante y se ve menospreciado por los que le rodean, que abusan de su cortesía.	Aceptar verse en video o dar clase ante un colega. Evitar las frases que comiencen con "yo...". **MEJORAR LA PEDAGOGIA** Estructurar el curso. Ser más pragmático y organizado. Preparar las clases minuciosamente, sobre todo los soportes (material). Organizar su tiempo para tratar todo lo previsto. Estructurar su pizarra. Establecer una forma de avanzar anual con calendario. No elaborar con demasiada frecuencia clases 'por gusto'. Trabajar menos con los sentimientos. Esperar menos la aprobación de los alumnos. No perder la estabilidad ante una pregunta. No perder la motivación ante una clase con la que no se entiende. Obligarse a seguir un modelo. Utilizar parrillas de evaluación, inventarlas. Ser objetivo para evitar sobrevalorar los progresos ínfimos. Preparar las parrillas con notas codificadas. Adoptar un método para triunfar en el trabajo en equipo (sólo para reflexionar). **PENSAR EN EL DESARROLLO PERSONAL** Hacer yoga para dominar su sensibilidad. Mejorar la concentración. Practicar artes marciales, teatro de improvisación. Pensar en sí mísmo (Montaigne).

SUPERIOR DERECHO Una pedagogía basada en la imaginación, la apertura, la innovación. El SD pone en marcha una pedagogía innovadora e imaginativa, original y abierta al mundo y al porvenir. Estimula a sus alumnos porque se sale de la rutina, su lenguaje gráfico ayuda a transmitir nociones abstractas, por las mismas razones que su sentido de lo concreto. Sin embargo, a causa de su vivacidad, es desestabilizador para aquellos a quienes les gusta la rutina y las clases estructuradas; su costumbre de globalizar con exceso perturba a los alumnos más lentos. Su preferencia por la independencia de espíritu y movimiento hace de él un colega sorprendente, a veces en el mal sentido de la palabra.	**TRABAJAR EN EL COMPORTAMIENTO** Trabajar con un reloj. Aceptar las limitaciones horarias. Llevar una agenda anotando las fechas de reunión. Tener redactadas las lecciones, libros como soporte de trabajo para los alumnos. Hacerse instalar un armario en la clase. Luchar contra las distracciones: tener sus llaves, número de aula, etc. Escuchar a los alumnos. Ejercitarse para responder puntualmente a las preguntas. Adaptarse a una cierta disciplina en el trabajo en equipo. **MEJORAR LA PEDAGOGIA** Ser más lento en la exposición. Ser menos concreto y globalizador. Analizar las etapas y los procesos. Ser más riguroso. Evitar saltar de un tema a otro: restituír el eslabón que falta. Obligarse a justificar. Proporcionar pistas escritas: dictar un resumen. Escribir un programa en la pizarra (aunque no se lo pueda seguir). Realizar más representaciones simbólicas o gráficas. Multiplicar las prácticas de ejercitación. Evaluar regularmente con exámenes escritos. Corregir los trabajos sin olvidarlos ni perderlos. Dominar la técnica.

	PENSAR EN EL DESARROLLO PERSONAL Hacer juegos de lógica. Hacer maquetas siguiendo las instrucciones. Hacer programaciones informáticas. Hacer su presupuesto de vez en cuando.

COMUNICARSE A PESAR DE LAS DIFERENCIAS

COSTUMBRES DE CADA CUADRANTE	COMO ABORDAR CADA CUADRANTE
SUPERIOR IZQUIERDO Gracias a su capacidad de juicio, razonamiento y análisis, son una ayuda preciosa para encontrar soluciones racionales a un problema difícil. Son inigualables para ordenar, reunir los hechos, discutirlos racionalmente valorar las contradicciones y medir su importancia con precisión. Son consejeros fiables, resulta agradable conseguir su ayuda y opinión. No se comunican fácilmente con los demás y son difíciles de abordar porque son distraídos, seguros de sí mismos e intimidantes. Se querría que fuesen más expresivos, menos sistemáticos y más atentos con los demás. Su lenguaje, frecuentemente	**LO QUE SE DEBE ACEPTAR A PRIORI CON UN SI** No ser demasiado exigente respecto a los cambios y al contacto humano. Aceptar su intransigencia, su aire perentorio. Estar preparado para recibir críticas sobre los puntos de la propia intervención que parezcan ligeramente imprecisos. Esperan preguntas concretas, preparar las respuestas detalladas. No improvisar con él. No dejarse devaluar, pero pedirle ayuda para perfeccionar el propio proyecto. Le gusta que se le pida consejo. **COMO ABORDAR A UN SI** Expresarse sin excesos. Exponer las cosas de forma breve, precisa y clara, dando cifras y apoyándose en hechos. Aportar pruebas. Preguntar, consultar.

salpicado de términos técnicos o complicados, y sus referencias a modelos que son autoridad (americanos, japoneses, alemanes) ponen a los demás nerviosos e inquietos.	Darle ocasión de brillar preguntándole sobre algo relacionado con su especialidad. Interrumpirle, con educación pero con firmeza, para pedir que precise algo cuando no se comprende lo que ha dicho. Comprobar algunas de sus afirmaciones, después de haberse entrevistado con él, porque a veces puede mostrar una seguridad excesiva.
INFERIOR IZQUIERDO No tienen la facilidad de los SI en su relación con los demás. Su emotividad controlada les da en ocasiones un aspecto un poco rígido o torpe. Esta falta de soltura provoca, a su alrededor, una inquietud en los interlocutores que se sienten incómodos e intimidados. Son reservados y púdicos y no les gustan los que tratan de inmiscuirse en su vida privada. Prudentes, se ocultan detrás de una coraza protectora, pero ganan cuando se les conoce. Si se guardan las formas, se revelan con todas sus cualidades. Los II son resistentes, trabajadores, dotados de una capacidad de actuación superior a	**LO QUE SE DEBE ACEPTAR A PRIORI CON UN II** Un II no hará nada para que el otro se sienta cómodo, no hay que dudar en seguir adelante con prudencia. No se debe divagar, no aprecia ni las conversaciones de salón, ni los discursos que saltan de un tema a otro sin orden lógico ni objetivo. Hay que contar con que planteará problemas de detalle exasperantes, es verificador y quisquilloso y con frecuencia pretende buscar tres pies al gato. No transgredir el reglamento establecido, se corre el riesgo de ser llamado al orden. No tener prisa, no le gusta ser presionado y necesita tiempo de reflexión antes de decidir. **COMO ABORDAR A UN II** Respetar las reglas, la jerarquía, la cortesía. Respetar sus rutinas y rituales. No ser personal: nada de cuestiones

la media. Son realistas, minuciosos, metódicos y organizados; evitan las situaciones arriesgadas, se toman su tiempo y tienen una notable eficacia cuando están situados en una estructura que transmite seguridad.	directas o indiscretas. Evitar disgustarle, es un emotivo controlado (atención a los bloqueos y explosiones súbitas). Entregarle los escritos limpios, sin faltas ni tachones. Pedirle que critique con detalle lo que no está bien. Darle tiempo para reflexionar y pedirle otra entrevista. Pedirle consejos para la puesta en marcha y posterior ejecución de un informe. Hacerle precisar cualquier cosa que no haya tenido en cuenta. Valorar su sentido de la organización y su talento como organizador. Valorar sus capacidades para seguir los asuntos en detalle hasta su puesta en marcha.
INFERIOR DERECHO Son con frecuencia extravertidos. La mayor parte de ellos tienen el don del contacto y se muestran sonrientes y abiertos. Tienen una conversación fácil y procuran establecer relaciones sencillas e íntimas, incluso en el ambiente profesional. Tienen un sentido natural para la conciliación, por temor al conflicto Generosos, disponibles y humanos, dan muestras de	**LO QUE SE DEBE ACEPTAR A PRIORI CON UN ID** Habrá que soportar una serie de preguntas sobre la propia vida y el trabajo. Llegan a resultar indiscretos. Quien trata a un ID tiene derecho a una larga descripción de todo lo que hace por el bien de todos, pues siempre busca la aprobación y gratitud de los demás. Con él se tiene la impresión de perder el tiempo. Los asuntos se podrían solucionar rápidamente si se abordasen sin rodeos. Quien le trata se asombrará al comprobar que no aborda realmente el

cualidades excepcionales para la comunicación. Saben escuchar y tener en cuenta los deseos personales. Estos amables personajes, sin embargo, se dejan dominar por su afectividad, es su talón de Aquiles. Se inflaman y se apasionan para defender sus valores o ideología, carecen de calma y paciencia. Se acomplejan y retraen ante el lenguaje técnico, parecen asustados y no osan decir que no comprenden nada. Es decir, reaccionan mal ante los reproches, porque se sitúan ante todo en el plano personal.	fondo del problema. Con él se corre el riesgo de verse implicado en una relación demasiado afectiva y personalizada ("esto lo hago porque es usted..."). **COMO ABORDAR A UN LD** Aceptando perder el tiempo para poder ganarlo. Abordándole con una sonrisa y expresión franca. Hablándole de su vida personal y sus problemas. Dejándole expresarse. Aceptando escucharle. Teniendo con él pequeñas atenciones. Siendo muy concreto. Valorando su preocupación por los otros, su disponibilidad. Haciéndole sentir que gusta, que resulta simpático. Mostrando agradecimiento por todo lo que hace, por su capacidad para dinamizar a la gente, por la capacidad para escuchar que demuestra.
SUPERIOR DERECHO Son originales e independientes y no pasan desapercibidos en su grupo. Innovadores y creativos, les gusta lo inesperado y están siempre dispuestos a nuevas experiencias. Ante un problema, asombran por su capacidad para retener lo esencial y proponer múltiples soluciones.	**LO QUE SE DEBE ACEPTAR A PRIORI CON UN SD** Hay que escucharle una serie de sueños referidos a las múltiples posibilidades que se vislumbran para realizar lo que se desea. A veces cuesta trabajo seguirle y se corre el riesgo de verse arrastrado a hablar de otra cosa. Su capacidad para hacer varias cosas al mismo tiempo puede desestabili-

Algunos son extravagantes y poco realistas, pues hacen con frecuencia propuestas interesantes e innovadoras. Dotados de un humor ligero o cáustico, de un sentido de la paradoja y de la metáfora, hacen que el ambiente en torno a ellos sea distendido y saben 'poner el dedo' en las incoherencias. Sin embargo, son desestabilizadores e insoportables, olvidan sus asuntos y citas.
Llegan tarde, se muestran desenvueltos y desatentos cuando el asunto les parece demasiado prosaico.
A veces son imprecisos, desordenados, sus exposiciones carecen de rigor y prefieren hacer planes fantásticos a solucionar problemas cotidianos.
Los SD son los que más sufren si tienen que estar encerrados en sus límites, o están obligadas a seguir instrucciones o reflexionar pausadamente, sin dar rienda suelta a su imaginación y humor.

zar y perturbar a los demás.
El SD puede anotar ideas, contestar al teléfono e informarse sobre lo que pretende una persona que entreabre la puerta, mientras dice: "Dígame, lo escucho".
Al tratar con él se corre el riesgo de quedarse atónito o perder la estabilidad por culpa del humor, las paradojas o las metáforas que utiliza.
Quien le trata, se siente impresionado por la riqueza de ideas que muestra, pero perplejo respecto a las posibilidades de ponerlas en práctica.

COMO ABORDAR A UN SD
Mostrándose jovial.
Diciendo bobadas con humor.
Abordarle preguntando: "qué hay de nuevo?".
No siendo estricto con los horarios.
Dejándole hablar.
Pidiéndole ideas para solucionar un problema, mejorar un proyecto o salirse de la rutina.
Preguntándole cómo ve el porvenir respecto a un problema preocupante.
Dejando vagar su pensamiento por asociaciones.
Pidiéndole que se explique cuando salta de un tema a otro y haga perder el hilo de lo que está diciendo.
Proponiéndole que presente una cosa y su contraria y no pedirle que se decida, se siente cómodo con las contradicciones.

QUE PEDAGOGÍA USAR CON LAS PERSONAS DE CADA CUADRANTE
(UTILIZADO PARA EL RENDIMIENTO ESCOLAR PERO MUY UTIL IGUALMENTE PARA LA LECTURA EN FRÍO)

QUE LE FALTA A LA PERSONA SUPERIOR IZQUIERDO
Es poco creativo.
Le falta imaginación.
Desarrolla mal sus ideas.
Tiene pocas ideas personales y no expresa su sensibilidad.
Tiene pocas aptitudes para el arte.
Tiene problemas con las materias literarias: expresión seca, sin emociones.
Es demasiado individualista.

QUE HACER CON ESTE ALUMNO
Utilizar con él una pedagogía racional que de prioridad al contenido:
Utilizar el libro o el manual.
Terminar el programa.
Proporcionar hechos.
Insistir en la teoría.
Dar definiciones precisas.
Dar referencias.
Mostrar esquemas abstractos: diagramas, curvas.
Dar cifras y estadísticas.
Trabajar en informática.
Partir de la hipótesis, de la ley, para llegar a la experimentación (deducción).
Procurar que haga ejercicios en progresión, yendo de lo más sencillo a lo más difícil, para estimular su espíritu de competición.

PROCURAR QUE SE ABRA A OTROS CUADRANTES
Utilizar su gusto por la competición: cualquier idea nueva será tomada en cuenta y aumentará su nota.
Hacer que prepare trabajos orales.
Hacerle intervenir ante toda la clase.

Transformar los símbolos en imágenes y metáforas.
Enseñarle a ver las cosas en su globalidad.
Practicar juegos que le ayuden a desarrollar su sentido espacial.
Hacer que proponga sus ideas desorganizadamente antes de organizarlas.
Organizar actividades de reflexiones dirigidas, asociando en ellas ideas con imágenes.
Hacer que describa una situación con los cinco sentidos.
Hacer poesías. Imaginar y crear mediante la mímica y el dibujo.
Hacer que conozca el mundo por medio de visitas escolares, para desarrollar su sensibilidad artística.

QUE LE FALTA AL ALUMNO INFERIOR IZQUIERDO
Le falta apertura, fantasía y visión global.
No sabe qué hacer frente a un imprevisto.
Le resulta difícil trabajar con medios audiovisuales.
No sabe resumir un texto o una situación.

QUE HACER CON ESTE ALUMNO
Utilizar con él una pedagogía organizada, estructurada en un clima de seguridad:
Escribir la programación en la pizarra en forma clara y legible.
Darle instrucciones estrictas.
Proporcionarle documentos escritos impecables.
Dividir la hora de clase en secuencias, indicándolo previamente.
Proponerle objetivos a corto plazo bien definidos.
Permitirle salirse de las normas para pasar a la experimentación (le gustan los trabajos manuales y tiene éxito en ello).
Es preciso que conozca las relaciones con lo que conoce.
Es necesario respetar su territorio: no excitarle pidiéndole algo bruscamente.

PROCURAR QUE SE ABRA A OTROS CUADRANTES
Elogiarle cuando tiene éxito en algo.
Darle confianza en sí mismo.
Utilizar su faceta de líder y dirigente para una buena causa.
Hacer fichas de evaluación donde perciba lo que sabe hacer y sus progresos.

Desarrollar su memoria dándole reglas mnemotécnicas. Enseñarle a exteriorizar y a comunicar haciendo exposiciones en tiempos delimitados y breves. Proporcionarle modelos para que se lance a ejercicios nuevos. Enseñarle a resumir las clases: tres palabras clave y basta dos o tres puntos concretos. Enseñarle a globalizar: leer un texto, dividirlo en varias partes y darles títulos; inventar un título global a partir de esos títulos secundarios. Utilizar su sentido de la organización.
QUE LE FALTA AL ALUMNO INFERIOR DERECHO Le falta orden, rigor, conocimientos precisos. Le falta saber escuchar (aunque sabe hacerlo si consigue dominarse). Le falta control y dominio de sí mísmo, organización, y tiene poca autonomía y perspectiva frente a la opinión de otros. **QUE HACER CON ESTE ALUMNO** Proporcionarle una pedagogía emotiva y concreta: Crear un ambiente cálido y acogedor. Establecer un diálogo eficaz (no constante). Elogiar sus progresos, sus actitudes positivas. Partir de sus vivencias (su experiencia): lo que es, lo que hace, lo que sabe, lo que le gusta. Realizar gesto eficaces: con frecuencia el ID es un kinestésico. Dejar que decore su cuaderno, sus deberes, que personalice sus trabajos. Favorecer los trabajos en grupo canalizando las charlas sobre problemas personales. Variar los ejercicios. Jugar, moverse, aprender divirtiéndose: juegos, visitas, teatros, música. Partir de imágenes y representaciones personales hasta llegar a la abstracción. Darle responsabilidades y confiarle funciones de comunicación y negociación. **PROCURAR QUE SE ABRA A OTROS CUADRANTES**

Ayudarle a organizarse, comenzar por el mantenimiento del cuaderno de programación. Ayudarle a buscar el sentido preciso de las palabras, tener un diccionario en la clase. Leer los textos en voz alta aceptando preguntas para asegurar la comprensión. Sustituír los 'me gusta, no me gusta' por los 'sé, no sé'. Proporcionar métodos y comenzar por lo que sabe, para darle confianza y ponerle en condiciones de tener éxito. Canalizar su espontaneidad y su impulsividad diciéndole que, antes de intervenir, 'hable para sus adentros' para clasificar, escoger y organizar sus ideas. Enseñarle a dominar sus emociones y a hablar de ellas. Enseñarle a suprimir el 'yo' y a utilizar el 'él' , es decir a tomar perspectiva respecto a sus afectos (establecer diferencia entre autor y narrador). Actuar como abogado del diablo para crear la distancia entre el yo y el otro: pros y contras. Procurar que se haga teatro de improvisación (ateniéndose a unas reglas rigurosas que se imponen) para obligarle a ceñirse a una ley impuesta. Utilizar sus habilidades de negociador y sus dotes para el contacto humano para convertirle en delegado de la clase.
QUE LE FALTA AL ALUMNO SUPERIOR DERECHO Le falta organización, estructura, espíritu de grupo, claridad (pasa de una idea a otra), rigor, lógica y método. **QUE HACER CON ESTE ALUMNO** Proporcionarle una pedagogía imprevisible, original, imaginativa y concreta: Proponer ejemplos concretos y visibles. Utilizar soportes visuales. Tener humor. Utilizar el método experimental y empírico. Proponer clases variadas, ricas, con interrupciones gráficas concretas. Permitirle ensayar con riesgo de equivocarse. Proponer juegos, obras imaginativas, teatro.

Darle la posibilidad de hablar, decir aberraciones, tener ideas incongruentes al margen de las lecciones.
Darle ocasión de inventar, crear, innovar sin presión.

PROCURAR QUE SE ABRA A OTROS CUADRANTES
Ayudarle a clasificar sus ideas, a ir más allá de sus adquisiciones.
Enseñarle rigor y método a partir de diagramas que favorezcan la organización planificada de elementos o ideas lanzados en desorden.
Cuando tenga que reflexionar sobre el contenido de una tarea, se le aconsejará que escriba todas sus ideas tal como se le ocurran en un papel y que después las estructure, jerarquizando las respuestas y los argumentos.
Pedirle que justifique sus respuestas.
Desarrollar una idea justificando las etapas mencionadas.
Reconstruír el camino del pensamiento que ha llevado a una respuesta espontánea.
Ponerle trampas para que perciba los riesgos de la intuición pura, sin comprobación.
Hacerle encontrar un enunciado a partir de un resultado.
Pedirle que reconstruya el principio de un texto a partir de una conclusión.
Hacer que complete un puzzle en tiempo limitado.
Hacerle que responda a una norma dada.

ANEXO 3

ANÁLISIS GRAFOLÓGICO



Esta es una de las muchas rutinas de Lectura en Frío que puedes utilizar. Se basa en sacar conclusiones sobre la personalidad de una persona en base a su escritura manual.

Tanto en Internet como en las librerías existe cuantiosa información al respecto. De hecho, se han escrito tantos libros sobre grafología que sería absurdo utilizar este manual para darte un curso sobre la materia.

En mi opinión, tampoco hace falta ser un experto para poder servirse de esta modalidad de Lectura en Frío. Basta con contar con algunas nociones, saber sacarles partido a las mismas y encontrar buenas formas de introducir la rutina. Hay infinitas formas de hacerlo, pero a veces es suficiente responder a algún comentario suyo con algo como:

"No sé, ni siquiera he visto tu escritura. No puedo opinar."

Esto da pie a que te pregunte por qué dices eso, cosa que puedes utilizar para dejar caer que te fascina la grafología, o que para confiar realmente en alguien necesitas ver cómo escribe. O cualquier comentario por el estilo.

Si puedes, intenta que te llene medio folio con alguna historia, y que la firme al terminar. Después, lleva a cabo un análisis grafológico comentado.

Te recomiendo que, para ello, adquieras un conocimiento básico sobre el tema. Aunque a veces con un poco de imaginación y perspicacia se pueden improvisar análisis sin conocimiento alguno y aun así obtener una respuesta excelente por parte de las chicas, nunca está de más saber un poco de qué estás hablando. Eso sí,

tampoco caigas en el error de dejar que la materia te absorba hasta el punto de olvidar tu verdadero propósito: generar Romance y proyectar Valor.

Puesto que este no es un libro sobre la grafología, a continuación solo te ofreceré algunas directrices muy rudimentarias para llevar a cabo un análisis de escritura manual y, a continuación, algunas pautas elementales para analizar también la firma y la rúbrica.

ANÁLISIS DE TEXTO

Básicamente, debes tener en cuenta cosas como su posición con respecto a los márgenes, la dirección de las líneas, la presión y velocidad de la escritura, la inclinación de las letras, separación de letras y palabras, el que se trate de escritura ligada o desligada, tamaño de las letras, altura predominante del texto, consistencia y regularidad de la escritura y forma de las letras.

A continuación te ofrezco algunos consejos para hacerlo. Verás que ciertas características de la escritura indican varios rasgos, a veces contradictorios.

El objetivo de esto es permitir una mayor flexibilidad en nuestra interpretación, pues nunca debemos realizar el análisis en base a un solo rasgo, sino teniendo en cuenta el conjunto de todos ellos. Además, también nos servirá contrastar esta información con la que obtengamos por otras vías.

POSICIÓN DEL TEXTO

Margen izquierdo

- Estrecho: Temperamento nostálgico. Persona introvertida o ahorrativa.
- Normal: Dominio de sí mismo o amor al orden. Cultura.
- Amplio: Extrovertido o con mucha iniciativa. Generosidad.
- Va a menos: Persona preocupada o asustada. O espontánea y desinhibida.
- Va a más: Vitalidad, energía o carácter extrovertido.

Margen derecho

- Estrecho: Amor al riesgo. Tacañería. Extroversión.
- Normal: Meticulosidad. Preocupación por la estética.

- Amplio: Incertidumbre, preocupación.
- Va a menos: Seguridad en sí mismo. Carácter descuidado.
- Va a más: Miedo a lo desconocido.

Margen izquierdo y derecho similares

- Sensibilidad artística. Amor a la lectura.

Margen superior

- Estrecho: Poco respeto por las formas. Tosquedad y escaso refinamiento. Brusquedad e insolencia
- Normal: Domino de sí, continencia. Disciplina.
- Amplio: Apocamiento, introversión. Gregarismo.

Margen inferior

- Estrecho: Con letra pequeña: avaricia o codicia. Tendencia al ahorro. Con letra grande: ostentación o ego desmesurado.
- Normal: Equilibrio, sentido común.
- Amplio: Preocupación por el futuro.

Margen superior e inferior similares

- Motivación e interés por el crecimiento personal. Disciplina y control. Inteligencia espacial.

DIRECCIÓN DE LA LÍNEA

- Descendente (Las líneas parecen caer) Miedo, incertidumbre o nostalgia. Falta de seguridad en uno mismo. Depresión.
- Ascendente (Las líneas se desvían hacia arriba) Fe o expectativas positivas. Energía vital. Decisión o ambición.
- Horizontal (Las líneas guardan un equilibrio casi perfecto) Aplomo. Mucha cordura y pragmatismo. Comedimiento o autocontrol. Equilibrio emocional.

PRESIÓN Y VELOCIDAD DE LA ESCRITURA

- Presión fuerte (Deja marca en el papel) Persona clara (a veces, demasiado directa). O con un gran sentido del honor. Determinación y fuerza interior. Motivación y pragmatismo.

- <u>Presión leve</u> (Se nota que no aprieta al escribir) Pasividad o insociabilidad. Persona extremadamente sensible e intuitiva.
- <u>Presión inconstante</u>

<u>Más fuerza en los trazos ascendentes que en los descendentes:</u> Posibles problemas nerviosos. Persona cauta o excesivamente recelosa. A veces, indica irresolución o problemas a la hora de tomar decisiones.
<u>Más fuerza en los trazos descendentes:</u> Persona frágil o extremadamente sensible, que a veces teme mostrarse tal y como es. Ocasionalmente, problemas de comunicación.

- <u>Escritura rápida</u> (No se detiene a marcar bien los trazos) Persona muy culturizada o extremadamente activa. Excitabilidad, locuacidad, energía.
- <u>Escritura lenta</u> (Escribe con mayor meticulosidad) Calma o paz de espíritu. Capacidad para el razonamiento meticuloso. Prudencia o dudas constantes.

INCLINACIÓN DE LAS LETRAS

- <u>Hacia la derecha</u> (/////////////)
- La inclinación hacia la derecha acentúa las características a que apuntan otros rasgos. Cuanto más se incline, más lo hará.
- <u>Hacia la izquierda</u> (\\\\\\\\\\\\)
- Persona reservada y enigmática, quizás demasiado centrada en ella.
- Cierta pasividad, amor al confort o a dejarse llevar.
- <u>Vertical</u> (|||||||||||||||)
- Constancia, rectitud, comedimiento. Capacidad extremada para el análisis y el razonamiento lógico. Frialdad.

SEPARACIÓN DE LETRAS Y PALABRAS

- <u>Escritura espaciada</u> (Letras y palabras dejan cierto espacio) Sociabilidad y dotes para tratar gente y hacerse entender. Generosidad.
  Capacidad de adaptación.
- <u>Escritura apretada</u> (Letras apiñadas, palabras apretadas)

Introversión y hosquedad. Miedo al mundo y falta de seguridad. Escrupulosidad.
Actitud negativa.

ESCRITURA LIGADA O DESLIGADA

- Escritura ligada

(Escritura continua. Apenas se levanta el boli del papel)
Decisión y aptitud para la acción. Pragmatismo y capacidad para quedarse con lo importante.

- Escritura desligada

(Similar a la escritura tipográfica. Las letras tienden a no enlazarse)
Perspicacia, penetración, instinto para resolver los problemas. Inteligencia analítica.

TAMAÑO DE LAS LETRAS

- Grande

(Letras cuyo enorme tamaño salta a la vista, aun en escritos largos)
Poco realismo, autoconfianza sin base real o egolatría. Aspiraciones demasiado altas. Inmadurez o puerilidad.

- Pequeña

(Letra normal o algo pequeña)
Realismo y pragmatismo. Capacidad crítica y poder de concentración.
Comedimiento a la hora de juzgarse uno mismo. Si es muy pequeña, puede significar timidez o prudencia.

ALTURA PREDOMINANTE DEL TEXTO
Para entender este concepto, nos vendrá bien recordar los cuadernos con líneas que utilizábamos cuando niños. Veremos, entonces, que existen tres posibles alturas o niveles que las letras tienden a ocupar.
Altura superior
La ocupan las letras con trazos ascendentes (*b,d,h,k,l,t*) y las mayúsculas.
Representan lo espiritual.
Altura inferior
Lo ocupan letras con trazos descendentes : (*g,j,p,q)*. Tienen que ver con lo material, lo práctico o lo instintivo.

<u>Altura media</u>
Es la que ocupan las minúsculas sin trazos ascendentes o descendentes *(a,c,e,i,k,m,n,ñ,o,r,s,u,v,w,x,z).* Son símbolo de lo sentimental, lo afectivo y el subconsciente.
En función de qué rasgos o trazos se enfaticen más en la escritura, tenemos tres tipos de predominio.

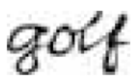
<u>Superior</u>
(Los trazos ascendentes no guardan proporción con los otros)
Gran imaginación e idealismo. A veces, orgullo o altivez.



<u>Inferior</u>
(Apreciamos un claro protagonismo de los trazos descendentes)
Pragmatismo o perspectiva demasiado material. Decisión e iniciativa.
Aptitud para la acción. Fuerza sexual.



<u>Medio</u>
(Trazos ascendentes y descendentes poco marcados. Más peso del habitual en la altura media)
Sentimentalismo, emotividad. Problemas a la hora de ver la gente o la realidad de manera objetiva.



CONSISTENCIAY REGULARIDAD DE LA ESCRITURA

Escritura consistente y regular
(Escribe siempre de la misma forma. Letra siempre coherente)
Se sabe lo que se quiere. Fuerza emprendedora. Sutileza y maleabilidad.
Escritura inconsistente e irregular
(Falta de armonía. Presión y trazos irregulares, con alturas descompensadas)
Temperamento caótico y descuidado. Cambiable o inestable. Persona vaga o negligente.

FORMA DE LAS LETRAS

- Letra redondeada
  (Escritura suave de trazos pulidos y ovalados)
  Mansedumbre o dejadez. Persona maleable. Bondad e ingenuidad.
- Letra angulosa
  (Letras puntas, aristas y quiebros)
  Cabezonería y orgullo. Poco tacto o irritabilidad.
- Letra sencilla
  (Directa, sin florituras. Muy simple, casi austera)
  Perspicacia y capacidad de concentración. Amor a la calidad. Clase.
  Maleabilidad. Persona honesta.
- Letra caligráfica
  (Similar a la escritura perfecta que nos enseñaban en la escuela)
  Falta de iniciativa o criterio propio. Convencionalismo. Poca educación o talento artístico. Falta de seguridad.
- Letra emperifollada
  (Letra recargada y engalanada, que llama la atención por sus adornos)
  Excentricidad o extravagancia. Ganas de lucirse. Fantasía desbocada.
  Farsante.
- Letra similar a la impresa
  (Con rasgos y formas que recuerdan a la letra impresa)
  Persona versada y culta. Eclecticismo. Carisma. Talento artístico.

ANÁLISIS DE FIRMA Y RÚBRICA

Otra cosa que puede ayudarnos mucho en nuestro análisis grafológico, es pedirle a la persona que nos firme al final del texto. Esto nos permitirá decirle al Objetivo —o a cualquier otra persona del Set— mucho más acerca de sí misma. De esta podemos analizar tanto el texto como la rúbrica, ese garabato que la mayoría de gente añade a su firma.

Por desgracia, aunque el campo es interesantísimo, aquí solo te puedo dar algunas directrices muy generales sobre cómo interpretar ambos elementos.

La Firma

El análisis del texto de la firma es muy similar al del texto corriente.

Sin embargo, deberemos tener en cuenta lo siguiente: en tanto que el texto habla de cómo somos realmente, la firma habla de cómo nos vemos a nosotros mismos o cómo queremos que nos vean los demás.

En este sentido, puede ser muy revelador **analizar posibles diferencias entre el texto de la escritura y el de la firma**. Si, por ejemplo, si ambos son coherentes podríamos interpretarlo como que la persona es honesta y se muestra tal como es. Si, por el contrario, hay divergencias, seguramente la persona nos oculta algo o no se muestra como es, pero tendremos examinar la naturaleza de la contradicción para sacar conclusiones. ¿Se basa en rasgos que hacen referencia a su honestidad? ¿A su estado de ánimo? ¿A sus méritos y logros?

Otra cosa que se puede analizar es su **posición con respecto al texto**.

Las firmas alejadas de él tienden a mostrar distanciamiento o miedo, en tanto que aquellas invasivas revelan agresividad, desconsideración u ofuscamiento.

Por otra parte, las firmas hacia la derecha tienden a revelar sociabilidad, a no ser que estén alejadas del texto, en cuyo caso puede —si hay otros elementos que lo confirman— representar todo lo contrario. Aquellas situadas a la izquierda suelen apuntar a un cierto clasismo social, si están alejadas, o a un espíritu conser-

vador si se encuentran próximas a este. A una distancia normal podrían anunciar, por el contrario, deseos de romper con lo inculcado. En cuanto a la ausencia de firma, esta puede indicar descuido, desorden, dejadez o poco cuidado por el detalle, en especial si el texto también nos ofrece indicios de ello.

Además, debemos tener en cuenta **de qué está compuesta la firma**. Si muestra el nombre y apellido de la persona, suele tratarse de una persona bien equilibrada social y familiarmente y, si además incluye el segundo apellido, revela un apego particular a su madre o a la familia materna.

Alguien que firme solo con el nombre, nos estará indicando que está muy vinculado a su familia o que es poco convencional. Otro caso interesante es el del que solo usa iniciales, las cuales pueden apuntar a una personalidad vanidosa, trepa o egoísta; cuando no lo son, suelen revelar capacidad de síntesis. Habrá también casos en los que la persona no añada rúbrica a su firma, lo cual será síntoma de personalidad carismática, seguridad y eficacia.

Cuando la firma solo consta de un garabato o dibujo podemos sospechar que, o bien se trata de alguien con mucho talento artístico, o de alguien bastante inmaduro.

La rúbrica

La rúbrica es uno de los rasgos de nuestra escritura más libres e inconscientes.

A menudo, experimentamos como una especie de desahogo o liberación cuando concluimos con ella nuestra firma. Expresa, pues, nuestra personalidad, pero también el efecto que ciertas experiencias han podido tener sobre ella.

A continuación te ofreceré algunas características de las rúbricas que suelen ser objeto de análisis.

- Dirección: Al igual que ocurre con el texto las líneas ascendentes en la rúbrica muestran optimismo o afán de superación. Las líneas descendentes, por el contrario, tienden a indicar decaimiento o dejadez. Las líneas rectas apuntan a cualidades como el equilibrio, el rigor o el orden. Si son grandes en proporción al texto de la firma, suelen enfatizar

el significado que le demos a ésta. Si son pequeñas, por el contrario, revelan duda o titubeo.

- Forma: Las rúbricas en zig-zag denotan un carácter nervioso, excitable, visceral o inconformista. Con forma de seta o sombrilla, delatan una voluntad poco fuerte. Si la sombrilla cubre ("protege") al nombre, revelarán miedo o dependencia social. La aparición de rayas transversales en la rúbrica nos indica, a menos que se trate de un artista, una tendencia a la exageración y el exhibicionismo, ganas de aparentar o de llamar la atención. Aquellas rúbricas enmarañadas suelen mostrar confusión, inseguridad o actitud de defensa. Si además es angulosa, dicha defensa tendrá tintes de hostilidad, engaño o desequilibrios emocionales.

- Posición respecto al nombre: A veces, la rúbrica parece proteger al nombre, el cual se encuentra en el interior de una curva. Si esta se sitúa a la izquierda, representa protección frente al pasado. Si se halla a la derecha del nombre, protección frente a la gente o a la crítica, llegando incluso a la auto justificación. En ocasiones, el nombre se refugia en el interior de dos líneas: esto por lo general expresa algún tipo de auto limitación, que podría referirse a las propias facultades o a la aceptación acrítica de caminos que nos han marcado otros. Cuando se trata de una rúbrica envolvente, puede indicarnos que la persona vive en un mundo aislado, de fabricación propia. Esto puede traducirse en aislamiento, intransigencia o delirios de grandeza. En otras ocasiones, será sintomático de una desconfianza o escepticismo generalizados. Si, por el contrario, la rúbrica es un pequeño garabato o punto alejado del nombre, estaremos ante un caso de posible deseo de distinción o guardar las distancias. Puede que se trate de alguien ligeramente vanidoso u obsesionado con la meticulosidad.